

CIO

KKTC FİYATI: 17 TL
ISSN 1309-5625 2018/3
DÜNYA 9 771309 562506
Mart 2018 / Yıl: 9 Sayı: 93 / 15 TL

Kadınların iş hayatında yarattığı katma değerden faydalananın!

Micro Focus Türkiye
Yunanistan Genel Müdürü
Deniz Kırca

Teknoloji

Veritabanı yönetimi için 2018 pazar tahminleri

Yılın ilk aylarına dair bu tür listeler ortaya çıkmış olsa da pazara dair öngörülerini sunmak ve değerlendirmek istedik.

Strateji

Özgür Yazılım Vakfı'ndan önemli hamle!

Özgür Yazılım Vakfı, desteklediği yazılım projelerinin önceliklendirilmesi ile ilgili değişikliğe gitti.

Dosya Konusu

KVKK ile veri yönetiminde ve depolamada neler değişiyor?

Şirketler verinin yönetimi, sınıflandırılması ve depolama sürecinde yeni nesil teknolojilere odaklandı.

CIO Görüş

Şirketinizdeki iç tehdit riskini yönetin

Olası veri sızıntılarını önlemek için şirketler, sistemlerine erişimi olan kullanıcıların tehdit potansiyelini dikkate almalıdır.

Veri güvenliğinde riskin **%60**'ını
zayıf ve çalıntı parola kullanımının
oluşturduğunu biliyor muydunuz ?

GDPR ve KVKK Kanunlarının
getirdiği yükümlölüklerle göre
veri güvenliğinden **siz sorumlusunuz.**



Parola unutulduğunda veya kilitlendiğinde çözüm :



FASTPASSCORP

Kurumsal parola yönetiminde self-servis prensibi ile teknoloji lideri

- ✓ Kullanıcı verimliliğini artırır
- ✓ IT Service Desk iş yükünü ve maliyetini azaltır
- ✓ Güvenliği iyileştirir



İnsan hali

Bazen dijital dönüşümü, farklı şeyler yapmayı o kadar çok arzuluyoruz ki, bu, hemen yanı başımızda olan ve büyük fayda sağlayabilecek şeyleri kaçırmamıza neden oluyor.

Teknoloji ile yoğun bir şekilde içli dışlı olmak, her gün çevremizdeki insanlarla teknoloji konuşmak, yeni gelişmeleri anlık olarak takip edebilme ve hiçbir şeyden geri kalmama endişesi ile algılarımızı sürekli yeni gelişmelere odaklamak, kimi zaman birçok şeyi de gözden kaçırmamıza neden olabiliyor? Bahsettiğim konu insani değerler, ilişkiler ya da duygular değil... Onlar bambaşka bir yazı konusu ve dergimizin girişindeki editörden köşesinin ebadı bu sıkıntıları anlatmaya yetmez. Ancak ileri teknolojiye yetişebilmenin dayanılmaz arzusu ve endişesi, daha yakın ve zaten var olan teknolojileri, tehditleri veya fırsatları kaçırmamıza neden oluyor.

Bazen dijital dönüşümü, farklı şeyler yapmayı o kadar çok arzuluyoruz ki, bu hemen yanı başımızda olan ve büyük fayda sağlayabilecek şeyleri kaçırmamıza neden oluyor. Ya da düşmeyeceğiniz hatalara düşebiliyorsunuz. Örneğin; basit bir phishing saldırısı sonucu müzik ve mail hesabımı sıkıntıya sokmam gibi.

‘İnsan hali’ olarak nitelendirdiğimiz bu konunun çözümü de muhtemelen yine makinalardan gelecek. Geçtiğimiz ay gerçekleştirilen 3 farklı etkinlikte yapay zeka ve analitik konularını işledik. Ve tüm CIO’ların 2018 ajandasında veri ile daha anlamlı sonuçlar çıkarmak olduğunu gördük. Perakende, finans, sigorta ve sağlık başta olmak üzere analitik veriler oluşturmak ve yapay zeka ile bunları çözümleyip sorulara cevap aramak önümüzdeki yılların en çok konuşulan gündemi olacak. Elbette yine güvenlik, bulut, mobilite ve kurumsal yazılımları konuşmaya devam edeceğiz; ancak bunları bile yapay zekaya bıraktığımız bir dönem gelecek.

2018’de bu konu başlıklarını sizinle tartıştığımız daha birçok etkinliğimiz ve buluşmamız olacak. Takipte kalın.

Murat YILDIZ, Yayın Yönetmeni
myildiz@cio.com.tr



İmtiyaz Sahibi
DİDEM DEMİRKENT

Yayın Yönetmeni
MURAT YILDIZ
myildiz@dunya.com

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
DERYA COŞKUN SAYIN
derya.coskun@dunya.com

Katkıda Bulunanlar
FURKAN MÜDERRİSOĞLU
EMİN ÇELİK

Grafik Tasarım
ALİ BAYRAM
ali.bayram@dunya.com

Fotoğraflar
MEHMET BARS
EREN AKTAŞ

Reklam Müdürü
ÖZGÜR TUZCU
ozgur.tuzcu@dunya.com

Müşteri Temsilcisi
BETÜL MERAL
betul.meral@dunya.com

Abone Dağıtım
MECİT YILMAZ

Yayın Türü: Yaygın süreli.
Ayda bir yayınlanır.



Dünya Süper Veb Ofset A.Ş.

Dünya 'Globus' Basınevi
100. Yıl Mahallesi 34204 Bağcılar - İstanbul
Tel: 0212 440 28 70-72 • Fax: 0212 355 83 98
Santral Tel: 0212 440 24 24

Ofset Baskı
İhlas Gazetecilik A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi
İhlas Plaza No:11 A/41
Yenibosna-Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: +90 0212 454 30 00

Ücretsiz Danışma:
0800 219 20 24 - 25

CIO, International Data Group, Inc. (IDG)'nin lisansı ile yayınlanır. Merkezi Boston'da bulunan IDG, bilgi teknolojileri konusunda dünyada en geniş kitleye ulaşan kuruluştur. IT sahasında dünyanın en önde gelen yayıncılık, araştırma, konferans ve fuarcılık şirketi olan IDG, 80 ülkede 300 bilgisayar gazete ve derginin yayıncısıdır.

MART

SAYI: 93 / CIO 2018

32 DOSYA KONUSU

KVKK ile veri yönetiminde ve depolamada neler değişiyor?

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) ile birlikte verinin önemi de bir kez daha gündeme geldi. Şirketler verinin yönetimi, sınıflandırılması ve depolama sürecinde yeni nesil teknolojilere odaklandı.



KAPAK KONUSU



26

Kadınların iş hayatında yarattığı katma değerden faydalanın!

Kadınların iş hayatında çok yönlü çalışabilme avantajlarını kullanarak aynı anda birden fazla sorumluluğu yerine getirebildiklerini söyleyen Micro Focus Türkiye Yunanistan Genel Müdürü Deniz Kırca, "Bizim için öncelikli hedef, Türkiye'de kadın nüfusunun eğitimin ardından çalışma hayatında yer alması... Kadın çalışan istihdamı ve onların hakları konusunda da herkesin duyarlı olması ve bu katma değerden faydalanması gerekir" diyor.

GİRİŞ

08 SolidWorks World 2018'den 'yenilikçilik' mesajları yükseldi!

ABD'nin Los Angeles kentinde geçtiğimiz ay gerçekleştirilen Solidworks World 2018, pek çok yenilikçi servise ev sahipliği yaptı. Dassault Systemes Türkiye Satış Müdürü Burak Kuralcan, "Türkiye pazarında yükselen bir ivme var. Biz de yansımalarını alıyoruz." dedi.

RÖPORTAJ

20 Özgür yazılım bir tehdit değil, maksimum hizmet için vazgeçilmez

Özgür yazılımın bir tartışma konusu olduğuna şaşırdığını söyleyen TURCom Teknoloji Grubu Yöneticisi Barış Gürkan, "Apple, Microsoft gibi firmaların kaynak kodlarını gizli tutmaları bir tehdit olmamalı. Maksimum hizmet için özgür yazılım vazgeçilmez" dedi.

UZMAN GÖRÜŞ

48 Veritabanı yönetim sisteminize çok mu para ödöyorsunuz?

Esnek bir lisanslama modeli, bir şirketin temel işletme süreçlerinden çok, gelirlerini artıracak yenilikçi girişimlere yatırım yapabilmesini sağlar.

TEKNOLOJİ

50 Esnek olmayan veritabanlarında fiyat polemîği büyüyor!

Esnek veritabanı sistemleri, dinamik olarak ölçekleme imkânı sunan bulut tasarımlarıyla birden çok ihtiyacı çözüyor. Zira esnek olmayan veritabanlarının maliyetleri her zaman esnek veritabanında daha fazla oluyor.



STRATEJİ

64 Kurumsal mobil stratejinizi nasıl daha ileri taşırsınız?

Kurumsal alanda alışlagelmiş stratejilerden farklı olarak günümüzde, mobil cihaz seçeneklerinin yer aldığı mobil dağıtım nitelikleri önemli rol oynuyor. Zira kendi cihazınızı edinerek mobil stratejinizi daha ileri taşıyabilirsiniz. Nasıl mı?



KARİYER

76 IT kariyerinizde farkında olmadan dibe vurabilirsiniz!

Hızla değişen teknoloji dünyasında kendinizi oldukça yeterli bulmak kariyerinizde sorunlar yaşamanıza neden olabilir. İşte size farkında olmadan kariyer sürecinizde dibe vurmanıza neden olabilecek 20 nedeni açıklıyoruz.



ÜRÜN ANALİZ

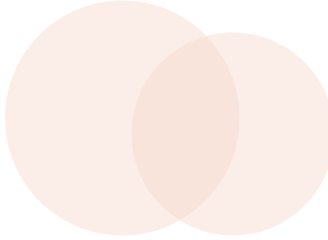
84 Huawei Mate 10 Lite

Huawei Mate 10 Lite, şirketin üst modeli Mate 10 Pro'ya göre daha uygun fiyatlı bir model olarak karşımıza çıkıyor. Ancak onu farklı kılan şey tam 4 kameraya sahip olması...

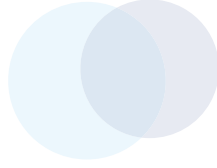


90 FINISH

Geçen ay neler oldu?



Boston Dynamics'in yeni robotu görüldü
Yenilenen Boston Dynamics'in yeni nesil robot köpeği SpotMini, şirketin yayınladığı yeni videoda kapıları açıyor ve arkadaşına yol veriyor. Boston Dynamics'in SpotMini üzerinde 3 boyutlu kameralar kullandığı ve gelişmiş bir otonom kontrol sistemi olduğu biliniyor.

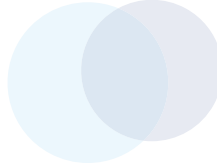


Apple Park'ta drone kazası yaşandı
DJI marka bir drone modeli Apple Park'ın üzerinde düştü. Panellere zarar vermeyen ve kendisi de zarar görmemiş gibi duran drone için, Apple'a bilgi verildiği belirtiliyor. Şirketin drone'u geri verip vermeyeceği bilinmezken, drone'un neden düştüğünü de anlaşılamamış durumda.

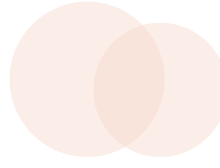
Mobil Dünya Kongresi 2018 kapılarını açtı
Dünyanın en önemli teknoloji etkinliklerinden biri olan Mobil Dünya Kongresi (GSMA) kapılarını açtı. Mobil Dünya Kongresi 2018'de akıllı telefonlardan yapay zekaya kadar pek çok teknoloji karşımıza çıkıyor.



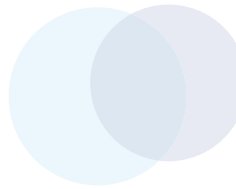
Elon Musk uzaya otomobil gönderdi
Uzaya otomobil taşıma projesi kapsamında Elon Musk en yeni roketi olan Falcon Heavy Jumbo Roketi içinde Tesla marka araç ile uzaya gönderdi. Falcon Heavy, yük olarak Musk'ın şirketi olan Tesla'nın ürettiği 2008 model kırmızı bir Tesla Roadster'i taşıyor.



BlackBerry'den üç yeni akıllı telefon
TCL Communication'ın ortaya çıkarılan bazı bilgiler ile paylaşılmış bazı raporlarından edinilen bilgilere göre BlackBerry'nin Uni, Athena ile Luna kod adlı üç yeni Android işletim sistemli akıllı telefonların teknik özellikleri belli olmaya başladı. Telefonların IFA 2018'de tanıtılma ihtimali de bulunuyor.



SpaceX uzaya yeni uydu gönderdi
SpaceX firması, İspanya'ya ait bir uyduyu bugün California'daki Vandenberg Hava Üssü'nden uzaya fırlattı. İspanyol PAZ uydusu SpaceX'in Falcon 9 isimli roketi kullanılarak fırlatıldı. Uydu, İspanya hükümeti ve özel şirketler için dünyanın radar görüntülerini alacak.



Kapak Konusu:
Boşuna beklemeyin! Siber atakların finans dünyasında sonu gelmeyecek

Bilgi güvenliği farkındalığının insanların DNA'sına işlenmesi gerektiğini söyleyen Bankalararası Kart Merkezi CIO'su Celal Cündoğlu, "Siber atakların özellikle finans dünyasında sonu gelmeyecek. Bilgi güvenliği en tepeden başlayarak tüm birimlerin sorumluluğunda" diyor.

Dosya Konusu:
İnşaatın temelini teknoloji atacak

Yeni nesil teknolojilerin inşaat endüstrisine başka bir boyut getirdiği aşikâr. Peki, inşaatın dinamikleri nasıl ve ne yönde değişiyor. Sektörün önemli üç firması inşaat sektörünün teknoloji ile muhteşem uyumunu değerlendiriyor.

Teknoloji:
IoT mimarisini bulutlasak mı bulutlamasak mı?

Akıllı termostatlardan fitness aygıtlarına kadar nesnelerin interneti günlük hayatımızın yaygın bir parçası. Bu bağlantılı cihazlar yaşamlarımızı kolaylaştırmak ve daha iyi hale getirmek için etrafımızı çevreleyen fiziki dünyadan veri topluyor, işliyor ve paylaşıyor.

gratis

İş Ortağım

Gratis'in dijital iş ortağı Vodafone

Vodafone'un kesintisiz alt yapısı sayesinde, Gratis'in veri aktarım süreci artık daha hızlı ve eksiksiz.

Gratis CEO'su: Bahadır Özbek

Detaylı bilgi: vodafone.com.tr

Gratis'in sabit ve mobil iletişim ve teknolojik çözümleri Vodafone tarafından karşılanmaktadır. Belirtilen servisleri kullanabilmek için ses ve internet erişiminin olması gerekmektedir. Erişim koşullarıyla ilgili olarak değişiklik gösterebilir. Servisler başkasına kullanılamaz. Gratis tarafından yapılan iletişimlerden Vodafone sorumlu değildir. Detaylı bilgi: vodafone.com.tr/Is-Ortagim

Gelecek heyecan verici.

Hazır mısınız?

 **vodafone**



SolidWorks World 2018'den 'yenilikçilik' mesajları yükseldi!

ABD'nin Los Angeles kentinde geçtiğimiz ay gerçekleştirilen Solidworks World 2018, pek çok yenilikçi servise ev sahipliği yaptı. Dassault Systemes Türkiye Satış Müdürü Burak Kuralkan, "Türkiye pazarında yükselen bir ivme var. Biz de yansımalarını alıyoruz." dedi.

Derya COŞKUN SAYIN/
Los Angeles

SolidWorks World 2018, bu yıl da ABD'nin Los Angeles kentinde gerçekleşti. SolidWorks CEO'su Gian Paolo Bassi, SolidWorks World 2018'in ilk gününde sahne alarak, etkinlikte öne çıkan yeni ürünleri duyurdu. SolidWorks'ün yeni ürünlerinden biri olan xDesign'ı tanıtan Bassi, çok kısa sürede öğrenilebilen



xDesign'ın, yarım günden daha az bir sürede üretkenliğe geçişi sağladığını kaydetti.

Dassault Systemes 3DEXPERIENCE Platform'u üzerine kurulan xDesign, güçlü bir iş istasyonuna ihtiyaç duyulmadan 3DEXPERIENCE ürün portföyünün gücünü kullanarak tasarımlarını ve üretim süreçlerini sorunsuz ölçeklendirmeyi sağlıyor. Bassi bu noktada, "Kullanıcılar modellerini oluştururken birbirleriyle iletişim

halinde olabilir, işbirliği yapabilir. Böylece kullanıcıların portföyleri de genişliyor” dedi. SolidWorks xDesign’ın son kullanıcı deneyimi göz önünde bulundurularak oluşturulduğunu ifade eden Gian Paolo Bassi, “SolidWorks xDesign ile tüm modeller bulutta saklanır ve yönetilir. SolidWorks xDesign, üzerinde Dassault Systemes tarafından sahip olunan ve işletilen altyapıyı barındırıyor. Altyapı ve güvenlik alanındaki yıllık milyonlarca dolarlık yatırımlar göz önünde bulundurulduğunda, sizi ve işinizi korumak için burada olduğumuzu unutmayın” diye konuştu.

“Son 3 yıla bakıldığında büyümemiz oldukça iyi”

3B yazılım platformları ile dikkat çeken Dassault Systemes çatısı altındaki Solidworks’ün 2018 etkinliğinde sorularımızı yanıtlayan Dassault Systemes Türkiye Satış Müdürü Burak Kuralkan da pazarın bulut noktasında bir talebi olmasına rağmen, kendilerinin hem bulut hem de desktop alanlarına yatırım yaptıklarını söyledi. Kuralkan, “İki tarafa da yatırım yaparak iki gruptaki müşterileri de mutlu etmeye çalışıyoruz” dedi.

Türkiye pazarındaki konumlarına da değinen Kuralkan, “Türkiye pazarında yükselen bir ivme var. Biz de yansımalarını alıyoruz. Son 3 yıla bakıldığında büyümemiz oldukça iyi. Üretim yapan birçok sektöre talep arttıkça bizim ürünlerimiz de tercih ediliyor. Üretimde kullanılacak ürün portföyü bizde mevcut. Örneğin, bir ürün 3D printer ile çıkarılacaksa bizim de portföyümüz bu doğrultuda genişliyor” diye konuştu.

First Robotics Competition organizasyonu resmi olarak Türkiye’de

Türkiye’de yeni neslin teknoloji-



ye olan ilgisinin yüksek olduğuna dikkat çeken Burak Kuralkan, bu noktada eğitim alanında da desteklerinin devam ettiğini dile



Yarın, tasarımcıların ve yenilikçilerin dünyası olacak!

Solidworks World 2018 etkinliğinde açılış konuşmasını yapan SolidWorks CEO’su Gian Pablo Bassi, “Sizleri önümüzdeki endüstriyel devrim için nasıl destekleyebiliriz?” diye sorarak başladığı konuşmasında, insana, makinelerden daha fazla odaklanılan bir ‘endüstriyel rönesans’tan bahsetti. Bassi bu noktada, yeni ürünleri xDesign çözümünün yanı sıra 3D Marketplace ve sosyal işbirliği hizmetlerine vurgu yaptı. Dassault Systemes Genel Müdürü Bernard Charles ise, Endüstriyel Rönesans ifadesini genişleterek, “Bugün tam sayısallaştırma aşamasındayız. Yarın, tasarımcıların ve yenilikçilerin dünyası olacak. İnsanı dâhil ederek sayısallaştırmanın ötesine geçmeliyiz: 3DExperience platformumuz bunu yapıyor ve farklı topluluklar arasında iletişim kuruyor” dedi.

getirdi. First Robotics Competition organizasyonunun Türkiye ayağından da bahseden Kuralkan, liseler arası düzenlenen robotik yarışmasının Fikret Yüksel Vakfı tarafından desteklendiğini hatırlatarak, “Türkiye’de resmi yarışma bu yıl içerisinde 9- 12 Mart tarihlerinde yapılacak. Takımlar 10 kişiden 40 kişiye kadar çıkabiliyor. Bu takımlarda PR, mekanik, elektrik-elektronik ve programlama ekipleri mevcut. Böyle entere-san bir hiyerarşi söz konusu. Ancak bu takımlarda öncelik iletişim ve işbirliği sağlamak. Takımların birbirleriyle olan düzgün iletişimi en değerli kısım. Yarışma sürecinde çocuklar 6 ila 8 hafta içinde robotları tasarlıyorlar. Amaç bir takımın birinci olması değil, ekip çalışmasının sistemli ve doğru bir şekilde ilerlemesi. Örneğin; gruplar diğer bir grubun robotunu tamir edebiliyor; çünkü onlara, ‘rakibiniz güçlü iken kazanmaya çabalayın’ deniyor. Takımlar arası iletişim çok önemli. Yarışmada ise özellikle son iki gün doğru günler diyebiliriz. Çünkü yarışmanın son iki günü çok kritik ve keyifli maçlara ev sahipliği yapıyor. Aileler çocuklarıyla gelip o alanı gezebilirler, lise öğrencileriyle bilgi alış-verişinde bulunabilirler” şeklinde konuştu. 

E-postalarda büyük tehlike: İfşa ediliyoruz!

Netsparker Güvenlik Araştırmacısı Ziyahan Albeniz e-postaların nasıl sadece kimliğimizi değil, ilgi alanlarımızı da ifşa ettiğini ve bu noktadan yükselen gizlilik endişelerinin ne kadar haklı olduğunu açıklıyor.

Farkında olalım ya da olmayalım, internet kullanan hemen herkesin başına gelen bir hadise var. Diyelim ki yeni bir araba almaya karar verdiniz, web sayfalarını gezip araba fiyatlarına bakıyorsunuz, araştırıyorsunuz, soruşturuyorsunuz. Sonra birden bire e-posta kutunuzda bir mail. "Sayın Ziyahan Albeniz, araç arayışınız olduğunu gördük ve ekteki tekliflerle ilgilenenizi düşünüyoruz!" Hayda! Peki, bu firmalar benim araba aradığımdan nasıl haberdar oldu! Peki, tamam bu kadarına "hayhay" dedik, peki ya benim e-posta adresimi nereden buldular? Üstelik araba bakınırken dolaştığım internet sitelerinin hiçbirinde form doldurmadım, iletişim bilgileri vermedim. E-posta ile kalırsa şaşırmanın, SMS hatta çağrı bile alabilirsiniz bu konuda.

Nihayet aklımıza gelen bu ve benzeri sorulardaki sis perdesini aralayacak bir araştırma Princeton Üniversitesi'ndeki bir gruptan geldi. Araştırmanın sonucuna göre, posta kutumuza gelen reklam, bülten gibi e-postaları açtığımızda, e-posta adres bilgilerimizi içeren bir istek üçüncü taraf sitelere yapılıyor. Bu istek çoğu zaman e-posta mesajında bulunan bir resim yüklemesi sayesinde gerçekleşiyor ve sanıldığının aksine sadece e-postaların okunup okunmadığına dair bir bilgiyi değil, gizliliğimize dair de önemli bir veriyi üçüncü



taraf servis ve sitelere sızdırıyor: e-posta adreslerimiz.

E-posta servisleri ve uygulamalarda otomatik ön izlemeyi kapatın

Kendisine yapılan istekleri işleyen siteler, e-posta adresini kayıt ediyor ve kullanıcının internet gezinimi gerçekleştirdiği tarayıcıya çerez adı verilen küçük bir veri kaydediyorlar. Sonrasında bu siteye yapılan her istekte tarayıcı kendinde sakladığı bu çerezleri tekrar gönderiyor. Web'deki sitelerin yüzde 70'i bu tarz üçüncü parti sitelere bağlantılar içeriyor. Web'de gezinirken, sözelimi bir siteyi ziyaret ettiniz. Bu sitede barınan üçüncü parti

bağlantılara da istek yapılacağından tarayıcınızdaki çerezler gönderilecektir. Senaryonun ilk adımında elde ettikleri e-posta adresini bu çerez ile ilişkilendiren reklam ağları siz web'de gezindikçe kendilerine arka planda yapılan istekleri toparlar ve e-posta adresi ile web gezinimini ilişkilendirerek e-posta sahibi ile ilgili bir profil çıkartırlar. Sonrasında bir araba sitesini mi geziyoruz, bu sitenin içerdiği üçüncü parti reklam ağlarına yapılan istekte bize özel olarak atanan çerez sayesinde, arka planda e-posta adresimiz tespit edilip, bir teklif e-postası almamız işten bile değil. Yine benzer servislere daha önce farklı iletişim bilgilerimizi de kayıt etti isek, SMS, çağrı gibi yöntemlerle de ulaşılması bizleri şaşırtmamalı.

Yukarıdaki senaryonun kötü tarafı bu izlemenin cihazlar arasındaki (örneğin tabletiniz ve bilgisayarınız, bilgisayarınız ve mobil cihazınız) web gezinimizi birbirine ilişkilendirebileceği böylece tüm cihazlarındaki web gezinimlerine dair önemli bir veri elde edilebilir.

Alexa'nın en çok ziyaret edilen 1 milyon site olarak raporladığı sitelerin ilk 15 bini üzerinde yapılan araştırmada 12 bin 978 e-posta mesajı alınıyor. Bu e-posta mesajlarının yüzde 70'i yukarıda bahsettiğimiz türden bir mekanizmayı tetikleyen, üçüncü parti bir reklam ağına ait bağlantı içeriyor. Bu ifşaatın yüzde 62'sinin kasıtlı, yani kullanıcının e-posta adresini elde etmek üzere kurgulandığı belirtiliyor.

Çözüm olarak e-posta servisleri ve uygulamalarda otomatik ön izlemeyi kapatabilirsiniz. Ayrıca e-posta mesajlarındaki resim yüklemelerinin varsayılan olarak yüklenmemesini bir seçenek olarak belirtebilirsiniz. 

İstanbul'un merkezinde, iş dünyasının kalbindeyse,
hem interneti, hem ulaşımı garanti olsun diye metro hattının üzerini seçtiyse,
%99,99 uptime'ı şart kabul ettiyse,
1.040 m² beyaz alanı 7/24 gözümüz gibi korumayı bildiyse,
13 yıldır bağımsız veri merkezi işinden başka bir iş yapmayı düşünmediyse,
bulduğumuz yer tesadüf değil.

RADORE. İSTANBUL'UN MERKEZİNDEKİ

VERİ MERKEZİ.



Deloitte.
Technology Fast 50
Turkey-Winner 2012
2013 - 2014 - 2015



Metrocity, Kat: -4 Büyükdere Cad.
No: 171 Levent / İstanbul
T: 0212 344 04 04 (7/24)

bilgi@radore.com
radore.com

 **radore**
Uptime Experts

Gelecek teknolojisi akıllı bulut ile şekillenecek

Microsoft Teknoloji Zirvesi, geleceğin trendlerini yakalamak isteyen kurumları bir araya getirdi. Zirve ayrıca, pek çok önemli konuşmacıyı da ağırladı. Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu, "Yeni bir teknolojik paradigmanın eşiğindeyiz" dedi.

Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen zirvede Microsoft Yapay Zeka Araştırma Birimi Kıdemli Araştırmacısı Ece Kamar da konuşmacı olarak katıldı. Etkinliğin açılış konuşmasını gerçekleştiren Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu, teknolojinin son yıllarda çok hızlı bir dönüşüm içinde olduğunu belirterek, "2 yıl önce kurulmuş bir şirket 1 milyar dolarlık bir değere ulaşabiliyor. Bunun arkasındaki güç ise teknoloji. Global CEO'muz Satya Nadella'nın da dediği gibi; misyonumuz dünyada her bireyin ve kurumun daha fazlasını başarabilmeleri için onlara güç katmak. Bunu yapabilmek için de teknolojinin gideceği yönü ve trendleri doğru öngörebilmeliyiz. Biz gelecekte teknolojinin akıllı bulut ve akıllı erişim noktaları çerçevesinde şekilleneceğini ve yeni bir teknolojik paradigmanın eşiğinde olduğumuzu düşünüyoruz."

Bu görüşlerinin 3 temel düşünceye dayandığını belirten Murat Kansu, bunları şöyle sıraladı: "Birincisi kullanıcı deneyimi artık tek bir cihaza bağımlı değil. Geliştirilen her uygulama yakın gelecekte cep telefonunuzda, bilgisayarınızda ve arabanızda da aynı deneyimle çalışıyor olacak.

İkincisi ise yapay zekâ... Hepimiz yeni dünyada verinin ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Veriye



yatırım yapan ve onu doğru okuyup, anlayan şirketler ileride karlı çıkacaklar. Bulut bilişim bugün verinin depolanması ve işlenmesi alanında büyük bir imkân tanıyor. Ancak giderek birbiri ile bağlantılı hale gelen dijital dünyada hız çok kritik. Dolayısıyla veriyi çok hızlı bir şekilde aksiyona döndürmek de önem kazanacak. Yapay zekanın hayatın her alanına nüfuz edeceğini ve akıllı erişim noktalarında da önemli hale geleceğini öngörüyoruz.

Son olarak, Microsoft her zaman başkaları teknoloji üretebilsin diye teknoloji üreten bir şirket oldu. Bir yandan kullanıcı deneyiminin çeşitlendiği, bir yandan da veri ve yapay zekanın bulut ve uç noktalarda kullanıldığı bu düzende, yazılım geliştiricilerinin de yeni çözümlere ihtiyacı olacak. Serverless olarak ta-

bir edilen bu konseptte, yazılım geliştiriciler artık sadece yazdıkları koda odaklanıp, daha efektif çalışabilecekler. Bu da inovasyonu tetikleyecek."

Hedeflerinin 25 yıldır Türkiye'de devam eden hikâyelerini daha iyi yarınlara taşımak olduğunu ifade eden Murat Kansu, Türkiye'yi çok daha iyi yarınlara taşıyacak olan, Microsoft'a ve teknolojinin gücüne inanan değerli paydaşlarını her zaman yanında olacaklarının altını çizdi.

CEO'lar deneyimlerini paylaştı

Zirve kapsamında gerçekleştirilen CEO'ların Ajandası: Dijital Dönüşüm panelinde ise Boyner Grup CEO'su Cem Boyner, Denizbank Finansal Hizmetler CEO'su Hakan Ateş ve Pegasus Havayolları Genel Müdürü Mehmet Nane, kendi alanlarında dijital dönüşüme bakış açılarını değerlendirip, tecrübelerini paylaştı. 3 bini aşkın ziyaretçinin ağırlandığı etkinlikte dünyadan ve Türkiye'den müşteri başarı hikâyeleri, sürpriz misafir konuşmacılar, Microsoft ve iş ortakları sunumları ve uçtan uca bulut tabanlı akıllı iş çözümleri katılımcılarla buluştu.

IoT ve yapay zeka sağlıkta 1,5 trilyonluk pazara ulaşacak

Nesnelerin interneti ve yapay zekâ sağlık sektöründe etki göstermeye başladı. Araştırmalara göre; 2022 yılında 1,5 trilyon lira sektör hacmine ulaşması beklenen nesnelerin internetine sahip sağlık teknolojisi, hastaların sağlıklarını her an kontrol etmelerine olanak sağlayacak.

Nesnelerin internetinin gücünden yararlanarak, 2022 yılına kadar hayata geçirilecek teknolojilerin oluşturacağı pazarın 1,5 trilyon liraya yaklaşacağı tahmin edilirken bu yeni pazara yönelik siber suçluların iştahı ve verilerin saklanması için gerekli olan depolama ihtiyacı da giderek artıyor.

Uygulandığı sektörlerde büyük kolaylıklar yaratan nesnelerin interneti, yapay zekayla birlikte sağlık sektörünü de dönüştürmeye başladı. Yakın gelecekte erişilebilecek cihazlarla birlikte tedavi alan kişinin ev ortamında kullanacağı cihazlar ile takip edileceği ve bunun sonucunda oluşacak verilerle kişisel tedavilerin ön plana çıkacağı yapılan tahminler arasında yer alıyor. 2022'de 1,5 trilyon lira sektör hacmine ulaşması beklenen nesnelerin internetine sahip sağlık teknolojisi, tedavi gören kişilerin uygulamalar ve eşyalar aracılığıyla sağlıklarını kontrol etmelerine olanak sağlayacak.

Yapay zekâ sağlık hizmetlerini uygulamalarla ve hastanelerin verimliliğini artırarak evlere kadar ulaştırıyor. Günümüzde yapay zekâ asistanları olarak adlandırılan birçok uygulama sağlık sektörüne entegre ediliyor. Böylece uygulamalar kullanıcılara gerektiğinde anlık bir şekilde talimatlar verebilecek. İngiltere'de yapay zekâ desteğiyle geliştirilen bir uygulama,



ma, kullanıcıların vücutlarındaki semptomları kaydederek doktorların tanı koyma süreçlerinde hızlanmalarını sağlayabilecek.

Siber suçluların iştahları kabarıyor

Sağlık sektörünün oluşturduğu veri patlaması akıllara hastaların takibi sırasında oluşturulan verilerin güvenliğini getiriyor. Bu konuda küresel çapta artan bir farkındalık bulunuyor. "Mapping out

the obstacles of free movement of electronic health records in the EU in the light of single digital market" raporuna göre Almanya ve Polonya'da bulunan hastaların yüzde 40'ı verilerin güvenliğinin çok önemli bir konu olduğunu düşünüyor. İngiltere'de ise bu rakam yüzde 60'lara kadar çıkıyor. Geçtiğimiz mayısta gerçekleşen "WannaCry" saldırısı ise verilerin güvenliğinin önemini bir kez daha gözler önüne serdi. 

Popüler işlemci üreticisinden yapay zeka atılımı

Yapay zeka endüstrisinin, 2023 yılında 14 milyar dolar büyüklüğe ulaşması bekleniyor. Bu noktada cihaz üreticileri de işlemci gücünü, batarya tasarrufunu ve rekabetçi maliyetleri birlikte sunan çözümlere ihtiyaç duyuyorlar.

MediaTek, NeuroPilot AI Yapay Zeka sınır bilişim platformunu tanıttı. MediaTek'in bu alandaki stratejileri, yazılım ve donanımı birlikte kapsıyor. APU olarak isimlendirilen yapay zeka özellikli bir işlemci ve NeuroPilot yazılım geliştirme kiti sayesinde MediaTek, dünya çapında 1,5 milyar tüketici ürününe güç veren teknolojik ürün portföyüne Yapay Zeka gücü kazandıracak. Bu tüketici ürünleri arasında akıllı telefonların yanı sıra, akıllı evler, otomobiller ve her gün kullanılan diğer elektronik cihazlar da yer alıyor.

MediaTek Başkan Yardımcısı ve Ev Ürünleri Grubu Genel Müdürü Jerry Yu, "Yapay zeka teknolojileri, tüketicilerin günlük hayatlarının bir parçası haline alıyor. MediaTek, işlemcilerine sağladığı yapay zeka entegrasyonunun gücüyle, müşterilerine ve iş ortaklarına, tüketicilerin talep ettiği teknolojik gelişimi ürünlerine yansıtma imkanı sağlıyor. Bugünün akıllı cihazlarına da uyumlu olacak şekilde hazırlanan MediaTek platformumuz, yapay zeka sayesinde daha parlak yaşanacak bir geleceğin kapılarını şimdiden açıyor" dedi. Yapay zeka endüstrisinin, 2023 yılında 14 milyar dolar büyüklüğe ulaşması bekleniyor. Ürünlerine yapay zeka entegrasyonu için çalışmalar yapan cihaz üreticileri, işlemci gücünü, batarya tasarrufunu ve rekabetçi maliyetleri birlikte sunan çözümlere ihtiyaç duyuyor-



lar. Günümüzün gerçek zamanlı veri işleme odaklı sınır bilişim yaklaşımı, akıllı cihazların daha hızlı tepki performansı için daha fazla işlem gücüne sahip olmasını gerektiriyor.

Teknolojinin ve pazarın bu temel ihtiyaçlarına uygun şekilde geliştirilen MediaTek NeuroPilot AI Yapay Zeka platformu, özellikle bazı kilit noktalara odaklanıyor ve buralarda fark yaratıyor.

Sınır Bilişim Yapay Zeka Uyarlayıcısı (Edge AI Enabler): MediaTek, derin öğrenme ve akıllı karar süreçlerinin daha hızlı yürütülmesi gerektiren sınır bilişim odaklı cihazlar için, Yapay Zekayı işlemci seviyesine getiriyor. Bu atılım, Sınır Bilişim – Bulut Bilişim teknolojilerini hibrit olarak kullanan güçlü bir Yapay Zeka çözümü sunuyor.

Sınır Bilişim Yapay Zeka Verimliliği (Edge AI Efficiency): MediaTek işlemcilerin en önemli özelliği olarak tanınan performans ve enerji verimliliği dengesi, Ya-

pay Zeka uygulamalarının entegrasyonunu ve kullanımının farklı platformlardaki cihazlar için daha verimli ve pratik şekilde gerçekleşmesini mümkün kılıyor.

Yapay Zeka Zenginleştirilmesi: MediaTek platformu, akıllı kamera, ses ve görüntü tanımlama uygulamaları gibi akıllı cihazlarda her gün kullanılan özelliklerin, Yapay Zeka ile daha zengin bir deneyim sunmasına olanak veriyor.

Çatı Sistem Yapay Zeka Desteği: MediaTek Yapay Zeka çözümleri, günümüzde yapay sinir ağlarında kullanılan Google TensorFlow, Caffe, Amazon MXNet, Sony NNabla gibi yazılım geliştirme kiti ile uyumlu şekilde çalışıyor. MediaTek aynı zamanda, Android ve Linux işletim sistemlerini de uyumlu çözümlerle desteliyor. Yazılım ve Donanım Çözümleri – MediaTek, APU (Artificial Intelligence Processing Unit) olarak isimlendirilen Yapay Zeka özellikli tasarlanmış işlemcinin yanı sıra, bir Yapay Zeka yazılım geliştirme kiti (SDK) de sunacak. Bu sayede yazılım geliştiricilerin, MediaTek işlemcilerde ve MediaTek işlemci kullanan cihazlarda Yapay Zeka uygulamaları oluşturmak için çip üzerinde sistem (SoC) düzeyinde fonksiyonlara erişimi mümkün olacak. Akıllı cihazların yeni çağına girildiğini söyleyen Jerry Yu, "Tüketiciler ve onlar için ürün üreten müşterilerimiz, Yapay Zeka gücü taşıyan algoritma işletimi sayesinde çekilen daha iyi fotoğraflardan sesli komutlara, yüz tanıma özelliğinden otonom araçlar için daha hatasız sensor verilerine, daha akıllı cihazları istiyorlar. Yapay zeka ve Makine Öğrenimi teknolojileri, tüketici ürünlerinin gelişimini çok daha ileriye götürüyor. Gerek işlemci portföyü, gerekse yapay zeka alanında sunduğumuz ve geliştirmekte olduğumuz çözümleriyle MediaTek, yapay zeka ekosisteminin önde gelen oyuncusu olarak konumlanıyor" şeklinde konuştu. 

CIO

YILDA
1000

CIO'yu bir araya getiren
Türkiye çapında
etkinlikler ile
görüş ve makaleler

İÇERİK • ETKİNLİK • NETWORKING

CIO DERGİSİ İLLERE GÖRE İLK 10 DAĞILIMI

1 İstanbul	% 36	6 Denizli	% 6
2 Ankara	% 19	7 Adana	% 4
3 İzmir	% 12	8 Gaziantep	% 3
4 Bursa	% 9	9 Kayseri	% 3
5 Kocaeli	% 6	10 Manisa	% 2

Kurumsal IT'ye
yön veren içerik

Karar alıcılar ile
doğrudan iletişim

Sonuç odaklı etkinlikler
ve networking



İŞ TEKNOLOJİLERİNDE LİDERLİK

Tüm dünyada 40'dan fazla ülkede yayınlanan **CIO Dergisi**, IDG lisansı ile 2010 yılından bu yana Türkiye'de **DÜNYA Şirketler Grubu** bünyesinde yayınlanıyor. "**İş Teknolojilerinde Liderlik**" sloganıyla, Türkiye'de **10 bini aşkın kişiye** dokunan CIO, bugün Türkiye'de BT satın almalarının yüzde 70'ini yapan CIO'lar ile doğrudan iletişim halinde bulunuyor. Üstelik yalnızca BT satın almalarını gerçekleştiren IT yöneticilerinin değil, çevresinin satın alma kararlarını etkileyen mercilere de ulaşan **CIO Dergisi**, doğrudan iletişim kanallarını açan, yılda 35'ten fazla CIO Kahvaltısı'na da öncülük ediyor. Alanında lider yayın olan CIO Dergisi, yılda 250'den fazla CIO'dan içerik hususunda görüş alırken, yayınladığı röportaj ve makaleler ile sektöre de yön veriyor. Aynı zamanda, kurumsal etkinliklere de liderlik eden CIO, 600'den fazla teknoloji liderini çeşitli etkinliklerle bir araya getirirken, her yıl; dünyanın en saygın IT ödül programlarından biri olarak kabul edilen CIO Ödüller'i'ni de Türkiye'ye taşıyor.

Turkcell lifebox servisinde Red Hat OpenStack kullanıyor

Turkcell'in bulut tabanlı depolama hizmeti sunan ürünü lifebox, 3 milyondan fazla kullanıcının verilerini daha güvenli ve kalıcı olarak saklayabilmek için artık Red Hat OpenStack Platform teknolojisini tercih etti.

Turkcell, Red Hat OpenStack Platformu ile müşterilerinin değerli verilerini güvenli bir şekilde ve kalıcı olarak saklayabilmek adına; uygun maliyetli, yönetimi kolay ve ölçeklenebilir bir depolama alt yapısı çözümünü seçti.

Bugün 3 milyondan fazla kullanıcıya hizmet veren Turkcell'in bulut depolama ürünü lifebox, Red Hat'in sunduğu Red Hat OpenStack Platformu ile artık daha kolay ölçeklenebilir ve esnek oldu.

Konuyla ilgili konuşan Red Hat Türkiye Genel Müdürü Haluk Tekin, Turkcell ile olan uzun dönemli iş birliklerine vurgu yaparak, "Turkcell, aynı zamanda Türkiye'deki en büyük ve yetkin Red Hat kullanıcılarından birisidir. Harika bir ekiple çalışıyoruz ve ülkemizin teknoloji alanındaki lider firmasıyla örnek projeler yapıyor olmaktan gurur duyuyoruz. Uzun bir süredir Red Hat Enterprise Linux kullanıcısı olan Turkcell, tüketicilere yönelik olan bulut depolama ürünleri lifebox için daha esnek ve ölçeklenebilir bir platform arayışı içindeydi. Turkcell, bu yenilenmeyi gerçekleştirebilmek için Red Hat OpenStack Platform ile birlikte veri depolamaya yönelik OpenStack Swift'i kullanmayı seçti. Bu platformu, yeni özellikleri daha hızlı devreye alma, yönetimi basitleştirme, beklenen büyümeyi gerçekleştirme amacıyla kullanıma aldı" dedi.



Haluk Tekin
Red Hat Türkiye Genel Müdürü

“Çözümümüz Turkcell’in lifebox’a hızlı ve kolay bir şekilde yeni özellikler eklemesini sağlıyor”

lifebox’ın şu anda 3 milyondan fazla kullanıcıya sahip olan bir platform olduğunu ve 4PB’den fazla veriyi saklandığını kaydeden Tekin, “Sistemler artan ihtiyaçları karşılamak için Red Hat OpenStack Platformu sayesinde kolaylıkla ölçeklenebiliyor. Buna ek olarak, Swift, yapılandırılmamış veri depolaması için milyarlarca nesnenin birden fazla konteynere dağıtıldığı esnek ve dayanıklı bir çözüm sunuyor. Turkcell ekibi, artan talebi karşılamak adına yeni diskler ve sunucular eklendiğinde verilerin sorunsuz bir şekilde yeniden dağıtılmasını sağlamak için platform mimarisini planlamada büyüme tahminlerinde bulunabiliyorlar. Telekom sektöründeki rekabeti de düşündüğünüzde firmaların müşterilerinin ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde cevap verebilmeleri gerekiyor. Çözümümüz aynı zamanda Turkcell’in lifebox’a hızlı ve kolay bir şekilde yeni özellikler eklemesini de sağlıyor. Turkcell, yeni özellikleri hızlı bir şekilde geliştirip devreye alarak, yeni müşteriler kazanabiliyor, mevcut müşterileri de elinde tutup rekabet avantajı kazanıyor” diye konuştu.

Turkcell’in bu projede kendi Red Hat uzmanı ekipleri ile birlikte Red Hat’ın danışmanlık ve eğitmen ekipleriyle çalıştığını söyleyen Haluk Tekin sözlerine şöyle devam etti: “Aynı zamanda diğer projelerde de Türkiye’deki danışman ekibimiz ile Turkcell’e destek oluyoruz, onlar da Red Hat’ın eğitim ve sertifikasyon programlarına katılarak bilgi ve becerilerini artırmaya devam ediyorlar. Bu proje sayesinde yüksek hacimli büyümeyi karşılayabilmek ve yeni özellikleri kullanılabilmek için ölçeklenebilirlik ve çeviklik artışı, basitleştirilmiş yönetim ve daha uzun yaşam döngüsü sayesinde güvenilirlik ve istikrar artışı hedeflendi.”



Utku Sert

Turkcell Altyapı Operasyonları Direktörü

“Müşteri verilerini güvenli bir şekilde saklayabilmek için OpenStack Swift teknolojisini kullandık”

Turkcell olarak Red Hat ile uzun süredir devam eden bir iş birliktelikleri olduğunu söyleyen Turkcell Altyapı Operasyonları Direktörü Utku Sert ise, “Bu iş birliğimiz ilk olarak 2009 yılında başlattığımız UNIX sunuculardan Intel tabanlı sunuculara geçiş çalışmalarımız kapsamında

hayata geçti. 2015 yılında ise bireysel bulut depolama servisimiz olan lifebox’ı geliştirmeye başladığımızda bu servisin alt yapısında da yine Red Hat ile birlikte çalışmaya ve Red Hat ürün ve hizmetlerinden yararlanmaya karar verdik. lifebox servisimiz ile müşterilerimizin fotoğraftan videoya, müzik dosyalarından telefon rehberine kadar tüm dosyalarını güvenli saklayabilecekleri, tüm verilerine istediği zaman



cep telefonu, tablet, bilgisayar, TV+ ve Apple TV uygulamaları üzerinden erişebilecekleri bir servis oluşturmayı hedefledik. Müşterilerimizin değerli verilerini güvenli bir şekilde ve kalıcı olarak saklayabilmek adına güvenilir, yönetimi kolay ve ölçeklenebilir bir depolama alt yapısı olan OpenStack Swift teknolojisini kullanmaya karar verdik” dedi.

“Red Hat firması OpenStack konusundaki en etkin firmalardan birisi”

OpenStack ve özellikle de OpenStack Swift teknolojisini kendileri için yeni bir teknoloji olduğunu, bu nedenle de böylesine önemli ve zaman duyarlı bir projede bu konuda yetkin, deneyimli ve kurumsal düzeyde destek verebilecek bir iş ortağına ihtiyaç duyduklarını vurgulayan Sert, “Red Hat firması OpenStack konusundaki en etkin

firmalardan birisi olarak bilindiği ve daha önce Red Hat Enterprise Linux ürünü için almış olduğumuz kurumsal destek hizmetinden memnun olduğumuz için bu projede Red Hat ile birlikte çalışmaya karar verdik. Red Hat bu projede bizlere kurumsal OpenStack dağıtımları olan Red Hat OpenStack Platform ürününü sağlamanın yanında Red Hat danışmanlık hizmetleri ile projenin alt yapı tasarımı ve uygulama geliştirme adımları konusunda da destek oldu.

Ayrıca Red Hat eğitim hizmetleri sayesinde çalışanlarımızın OpenStack teknolojisini hızla öğrenmeleri ve böylece servisimizi etkin bir şekilde işletebilir hale gelmeleri sağlandı. Red Hat firmasının OpenStack konusundaki tecrübesi ve Red Hat OpenStack Platform ürününün olgunluğu ve kararlılığı oldukça kısa bir süre içerisinde büyük ölçekli ve

kolaylıkla ölçeklenebilir bir depolama altyapısı oluşturabilmemizi sağladı” diye konuştu.

Proje ile birlikte kullanmaya başladıkları OpenStack Swift teknolojisinin; yazılım tabanlı dağıtık bir nesne depolama çözümü sağlayarak büyük bir hızla artan nesne depolama alanı ihtiyaçlarını endüstri standardı sunucular kullanarak uygun maliyetle karşılamalarını sağladığını ve kullanım arttıkça da rahatça ölçeklendirebilmelerine imkân tanıdığını ifade eden Utku Sert, benzer projeleri hedefleyen firmalara ise şöyle bir öneride bulundu: “Açık kaynak kodlu teknolojiler kullanarak kritik ürün ve servisler geliştirmeyi hedefleyen firmalara bu teknolojiler konusunda uzmanlığı yüksek, zaman duyarlı kurumsal destek ihtiyaçlarına yanıt verebilecek iş ortakları ile çalışmalarını öneririz.”

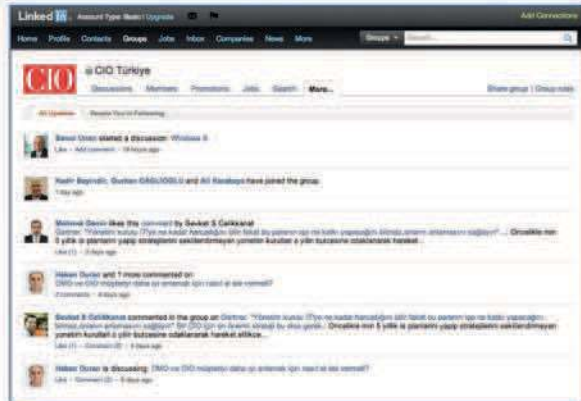
“CIO Türkiye” LinkedIn® Grubu

Deneyimlerinizi paylaşın, karşılaştığınız problemleri meslektaşlarınızla tartışın, analiz edin.

CIO Türkiye LinkedIn grubun üyeleri, güncel IT konularına olan yaklaşımlarını, çözümlerini ve karşılaştıkları sorunları **meslektaşları ile paylaşıyorlar**. Grubumuza üye olarak yalnızca bu seçkin topluluğun bir parçası olmakla kalmayacak, aynı zamanda CIO Türkiye tarafından yayınlanan **anketlerin raporları, başarı öyküleri** ve tüm diğer analizlere erişim hakkı kazanacaksınız.

Yalnızca CIO'lara açık olan CIO Türkiye grubuna sizleri de bekliyoruz.

LinkedIn.com'dan 'Gruplar'a gelin '**CIO Türkiye**'yi arayın.



Özgür yazılım bir tehdit değil, maksimum hizmet için vazgeçilmez

Özgür yazılımın bir tartışma konusu olduğuna şaşırdığını söyleyen TURCom Teknoloji Grubu Yöneticisi Barış Gürkan, "Apple, Microsoft gibi firmaların kaynak kodlarını gizli tutmaları bir tehdit olmamalı. Maksimum hizmet için özgür yazılım vazgeçilmez" dedi.



Bu ay içerisinde 26. yılına girecek olan TURCom Teknoloji Grubu, her sektörden kurum ve kuruluşu, katma değeri yüksek bilişim teknolojileri çözümleri ve hizmeti sağlayan köklü bir firma. TURCom Teknoloji Grubu Yöneticisi Barış Gürkan, 26. yıla girmesi sebebiyle firmaları içerisinde özel bir hazırlıklarının olduğunu söyleyerek, "İlk 25 yıl analog olarak sistem entegratörlüğü yaptık. O dönemde analog sistemler vardı ve her şey veri ve internet üstüne kuruluy-

du. Şimdi ise bunlar da dâhil olmak üzere her şey gömlek değiştiriyor. Bugün verinin yerini büyük veri, networkün ise nesnelerin interneti aldı. Biz de şirketlerin bazı alışkanlıklarını değiştirip, yeni çağa ayak uydurma hazırlığındayız. Son 5 yıldır bu konuda Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. 26. yılımızda fiziksel yerimizi değiştirirken kurumsal kimliğimizde de değişiklikler yapacağız. O yüzden şu an TURCom Teknoloji Grubu bünyesinde 'HitechDTS (Digital Transformation Solutions)'

adı altında özel bir birimimiz var. Yıllardır IoT, büyük veri, yapay zeka konularında dijital Ar-Ge çalışmaları gerçekleştiriyorlar" dedi.

Bundan 5 yıl önce dijital değişimin hayal olduğunu ifade eden Gürkan, dijitalleşmeyi sektörlere anlatmanın ve göstermenin daha zor olduğunu, günümüzde ise dijital dünyanın nasıl olduğunu bizzat gösterilebildiğini kaydetti. "Şu an biz de firma olarak dijital dönüşüm sürecinin içerisindeyiz. Taşınma sürecimiz de bu konuda yardımcı oldu. Bundan sonra yapmaya çalıştığımız yalnızca dijital dünyada var olmak değil, kendi yaptığımız müşterilerimize de yaptırmak" diyen Barış Gürkan, bugün veri ihtiyacının çok daha fazla olduğunu, bu noktada dünyanın gittiği yönün de büyük veriye odaklı oldu-

ğunu belirtti. Gürkan, “Belki de bu yüzden geleceğin CEO’ları CIO’lar olacak” diye konuştu.

“Günümüzde veri bir nevi indeksiz kütüphane gibi”

Verinin günümüzde deyim yerindeyse ‘çöplük’ olduğuna işaret eden Barış Gürkan, verinin yönlendirilmesine, yönetilmesine çok ihtiyaç duyulduğunu, bu nedenle de herkesin artık dijital veri toplamasının bir zorunluluk haline geldiğini söyledi. Gürkan, “Veriyi bir nevi indeksiz kütüphane olarak görüyorum” dedi.

Barış Gürkan sözlerine şöyle devam etti: “Veriyi yönetmek çok farklı. Eskisi gibi manuel olarak yönetilemiyor. Hatta istediğiniz CRM’i kullanın, yine de yetersiz kalabiliyor. Sormayan varsa da artık büyük veriyi nasıl yöneteceğini soracak. Biz de bu soruyu cevaplayabilir aşamada olmak istedik ve şu an cevaplayabilir olduğumuza da inanıyoruz. Son birkaç yıldır bu alanda farklı sektörlerde çalışmalar yaptık. Pilot projeler olduğu için birebir isimlerini veremiyoruz; ancak şu an hem hazır yemek hem de zincir restoranlarda bu tarz projelerimiz var. Bunların yanında; otomotiv, üretim, mağazacılık gibi büyük sektörlerde de çalışmalarımız devam ediyor. Bu çalışmaları pilot olarak kullanarak sektörlerde neler yapılabileceğini göstermek istiyoruz. Bu firmalar vizyonumuza inanarak bize risk alma ortamı sağlıyor ki, biz de bu çalışmalardan başarıyla çıktık.”

İnsanlık olarak bazı şeyleri yeni teknolojilere devrediyoruz

Büyük verinin olduğu kadar, yapay zekânın da önemine vurgu yapan Barış Gürkan, yapay zekâyâ hazır olma gibi bir çizginin olduğunu düşünmediğini ifade ederek, zaten Türkiye’nin şu an yapay zekâyı kul-



landığını söyledi. Gürkan, “Bizim de TURCom Teknoloji olarak sunduğumuz projeler arasında yer alıyor. Çünkü yapay zekâ hayatımıza çok önceden girdi. Yapay zekâ tam anlamıyla bir öğrenme süreci. Zaten hayatımıza giren her yenilik bir öğrenme süreci gerektiriyor” diye konuştu.

Gelişen akıllı teknolojilerin IT sektörüne yansımaları hakkında düşüncelerini sorduğumuz Barış Gürkan’a göre; herhangi bir nesnenin akıllı olması her zaman tedirginlik verir. “Aslında burada hakim olan duygu; hayatımızı ne kadar kontrol altında tutacağı düşüncesi... Buna şöyle bir örnek verilebilir: Akıllı telefonlar çıktığında ilk adapte olan genç nesildi. Çünkü genç nesil hem yeniliğe açık hem de tedirginlikleri daha az oluyor. Çünkü yeni bir teknoloji onlar için tedirgin edici

bir şey olmaktan çıkıyor, aksine kişilerin hayatına bir hediye gibi geliyor. Dolayısıyla da o adaptasyonu daha kolay yaşıyorlar. Diğer nesillere de bunun hayatlarını ne kadar kolaylaştırdığını kanıtıyorlar. Akıllı cihazların hepsi için de aynı kaçınılmaz son var. Aynı adaptasyon süreçleri onlar için de yaşanacak” diyen Gürkan, IoT, robot teknolojiler, yapay zekâ gibi yeni nesil sistemlerden korkulmaması gerektiğini aksine, bunların ‘insanlık egosunun’ içerisine yerleştirilmesine vurgu yaptı. Gürkan, “Bunun ilk adımlarını da yaşayarak çok tarihi bir dönemden geçtiğimizi düşünüyorum. 90’ların sonunda dijital çağa girdik diyorduk, bunu utanarak anacağız. Dijital çağa asıl bugün girdik. İnsanlık olarak bazı şeyleri yeni teknolojilere devrediyoruz” şeklinde konuştu.

“Maksimum hizmet için özgür yazılım vazgeçilmez”

TURCom Teknoloji’nin odaklandığı en önemli konulardan biri de özgür yazılım. Özgür yazılımın 90’lardan bu yana tartışıldığına dikkat çeken Barış Gürkan, günümüzde bu tartışmanın artarak devam ettiğini söyledi. Gürkan sözlerini şöyle sürdürdü: “Artık kodlama dilleri çok daha yaygın. Çok fazla insan kodlama biliyor ve kodlama bilmeyen dahi fikir sahibi. Kısacası hayatımızın her alanında kodlama var. Ancak ben özgür yazılımın etik olup olmadığının tekrar bir tartışma konusu haline gelmesine şaşırıyorum. Şu ana kadar bu tartışmayı çözmüş olmamız gerekirdi; çünkü özgür yazılım hep vardı. Kodlamanın ilk gününde yazılan ilk satır zaten bir özgür yazılım idi. Şu an belli ekosistemler içerisindeyiz ve tercihlerimiz bizi buraya sürüklüyor. Elbette ki bazı kısıtlamalar yaşıyoruz. Bu ekosistemler var olmalı evet ama en sağlıklısının da insanlara hem en kolay hem de en özgür çözümü sunmak olduğunu düşünüyorum. Bunların da birbirine tehdit olması gerektiğine inanmıyorum. Apple, Microsoft gibi firmaların kaynak kodlarını gizli tutmaları ve regülasyonlar içerisinde kullanıcılara belli çözümleri sunuyor olmaları büyük resimde bir tehdit olmamalı. Burada tek gerekli şey farkındalık ve o farkındalık da bence kaçınılmaz son. Özgür yazılım TURCom Teknoloji bünyesinde hep vardı. Zira özgür yazılıma muhtaç olunan çok konu var. Bizim Linux tabanlı bir grubumuz var ve yazılımda en güçlü guruplarımızdan biri. Belli kurumsal çözümlerde, biz maksimum adaptasyona ihtiyaç duyan bir firmayız ve dolayısıyla herhangi bir gelişmenin kısıtları yaşadığında bunu ilk biz duymalı ve uygulamalıyız; çünkü bizim böyle bir sektörel zorunluğumuz var. Bu tür bir fırsatı da ancak Linux tabanlı özgür yazılımlar sağlıyor ki, her ihtiyaca koşul gözetmeksizin çözüm sağlayabilmek. Neticede, maksimum hizmet için özgür yazılım vazgeçilmez.”

Epson'dan tüm yaşam alanlarınıza özel projektör



Epson'un yeni projektör modeli EB-W05, ofiste profesyonel sunumlar yapmak, dilerseniz sonrasında kolaylıkla eve getirerek film keyfi yaşamak için ideal. İsteğe bağlı Wi-Fi özelliğiyle 3.300 lümenlik WXGA projeksiyon EB-W05, 320 inç büyüklüğünde görüntü verebiliyor. Kolay taşınabilirliği ve kurulumuyla hayatı kolaylaştıran model 3LCD teknolojisine ve 15.000:1 kontrast oranına sahip. Her gün ortalama 1 saat 45 dakikalık bir film izlemeniz halinde 15 yıl boyunca aynı lambayı kullanma ekonomisine sahipsiniz.

Dell telefonu bilgisayara taşıyor

Cep telefonuna gelen mesajları ve çağrıları bilgisayar üzerinden cevaplamayı mümkün kılan Dell Mobile Connect, cep telefonu uygulamalarını ekrana taşıyarak verimlilik artışı ve zaman tasarrufu sağlıyor. iOS ve Android işlemcili telefonlarla uyumlu çalışan teknoloji, bilgisayarla Wi-Fi veya Bluetooth üzerinden bağlantı kuruyor. Dell'in yeni seri XPS, Inspiron, Vostro, Alienware, ikisi bir arada ve hepsi bir arada bilgisayarlarıyla uyumlu olan yazılım ile gelen çağrılar bilgisayar ekranına yansıtılıyor.



Nakitsiz toplum hedefinde 2017 dönüm noktası oldu

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Türkiye'nin 2017 yılına ait kartlı ödeme verilerini açıkladı. 2017 yılında ilk defa banka kartlarıyla yapılan alışveriş adedi nakit çekim adedini geride bıraktı. Artık her 3 kartlı ödemeden 1'inde kullanılan banka kartları, nakit çekimde değil ödemelerde hayatımızın vazgeçilmez parçası oldu. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "BKM verilerine göre 2017 yılında kredi kartı sayısı bir önceki yıla oranla yüzde 6 artarak 62,4 milyona ulaştı. Bireysel kredi kartı sahibi kişi sayısı ise 2016 yılında 22,8 milyon iken 2017 yılında 24,5 milyona yükseldi. 2016 yılında 117 milyon olan banka kartı adediye, yüzde 12 artışla 131,6 milyona çıktı" dedi. Canko, kredi kartı ile ödeme tutarının 2017 yılında yüzde 13 büyüyerek 606 milyar TL'ye, banka kartı ile ödeme tutarının ise yüzde 41 büyüyerek 71 milyar TL'ye ulaştığını belirtti.



GlassHouse Türkiye çalışmalarını Mediterra Capital bünyesinde sürdürecektir

Türkiye ve EMEA bölgesinde veri yedekleme, arşivleme, depolama konularında nitelikli çözüm ve danışmanlık hizmetleri sunan GlassHouse Türkiye bundan sonraki çalışmalarını 2011 yılından beri ülkemizde farklı sektörlere yatırım yapan Mediterra Capital bünyesinde sürdürecektir. Genel Müdür olarak görevlendirilen Alp Bağrıçık GlassHouse Türkiye'nin, kamu ve özel sektörün tüm kurum ve kuruluşlarına hitap eden öncü çözüm ve hizmet portföyüyle ilkleri gerçekleştirmeye devam edeceğini belirterek sözlerine şöyle devam etti: "2017 senesinde tüm dünyada bütünleşik altyapı satışları yüzde 70'in üzerinde büyüdü ve ülkemiz de dünya ortalamasının çok üzerinde bir performans gösterdi. Amacımız 2018 senesi ile birlikte GlassHouse Türkiye olarak bu pazarın lideri olmaktır"



Siber güvenlik uzmanları bu kampta yetişiyor

Cyber Camp 2018, 22 Ocak - 1 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirildi. Turkcell'in sponsorluğunda, Bilişim İnovasyon Derneği ve Mental HR tarafından düzenlenen eğitim kampında, geleceğin siber güvenlik uzmanlarına özel eğitimler verildi. Kampta katılan 40 genç, ülkeleri tehdit eden siber saldırılara karşı donanımlı birer siber güvenlik uzmanı olacaklar. Eğitimde başarılı olan 15 kişi, Türkiye'de dijital dönüşümün öncüsü Turkcell'de istihdam edilecek. Bu yıl ikincisi düzenlenen Cyber Camp organizasyonuna 2530 kişi başvurdu. Bilişim teknolojileri ve siber güvenlik konularında temel düzeyde bilgisi olanlarla yapılan eleme sınavı ve mülakatlardan sonra 40 kişi eğitim için kabul edildi.



SAS, dünyanın ilk cyborg sanatçısını Analytics Day'de ağırladı

SAS, 13 Şubat'ta gerçekleştirdiği "SAS Analytics Day" etkinliği ile bankacılıktan sigortacılığa, telekomdan perakende ve enerjiye kadar, Türkiye'den ve dünyadan üst düzey yöneticileri ve kanaat önderlerini ağırladı. Dünyanın ilk cyborg sanatçısı unvanına sahip Neil Harbisson da etkinlikteki konuşmacılar arasında yer aldı. Neil Harbisson renkleri duyabiliyor! Elektronik bir göz renk frekanslarını toplayarak, bunları Harbisson'ın başının arkasındaki bir çipe gönderiyor. Böylece Harbisson, kırmızıyı, sarıyı, pembeyi, moru göremese de frekansını duyarak renkleri ayırt edebiliyor. Harbisson konuşmasında, kendimizi teknolojiyle birleştirerek, bedenimizin ve duyularımızın tasarımcısı olabilmemizin ve hayatta kalma olasılıklarımızı artırabilmemizin ayrıntılarını paylaştı.



Kurumsal kimlik ve erişim yönetimi alanında önemli satın alma



Comparex Turkey tarafından Türkiye pazarına sunulan, kimlik ve erişim yönetimi (IAG) alanında uluslararası çapta lider olarak lanse edilen One Identity, PAM ve log yönetimi alanında öncü çözümleriyle tanınan Balabit'i bünyesine kattığını duyurdu. Balabit'in PAM çözümleri, yüksek risk taşıyan yetkili hesapların oluşturduğu tehditlere karşı güvenlik sağlıyor. Aynı zamanda yetkili hesap analitik çözümü de

şüpheli işlemleri tespit etmek için yetkili hesap oturumlarından elde edilen verileri toplayarak ve analiz ederek ikinci bir güvenlik katmanı yaratıyor. Balabit, One Identity içerisinde makine öğrenimi odaklı yetkili oturum analitiklerini de kullanarak sektörün en kapsamlı PAM çözümlerini sunma hedefiyle çalışmalarını güçlendirecek.

Türkiye'de hizmet ihracatında yeni fırsat tercümede

E-ticaretin yüzde 30 büyüme gösterdiği 2017 yılını takiben, pek çok hizmet sektöründen firma, pastadan kendine de pay edinme çabası ile online tarafa kanallı olma çabasında. Online tercüme hizmetleri sunan Protranslate.net kurucu ortağı ve Genel Müdürü Kerem Kalkancı, hizmet sektörünün online tarafa doğru yön çevirmesini şu şekilde yorumladı: "Günden güne ne istediğini bilen, online dünyanın fikir elçileri olan bilinçli tüketiciler artıyor. Artık global piyasalarda en kaliteli, ulaşılabilir ve hızlı hizmeti veren firmalar rağbet görüyor. Biz de bu yolda adımlar atarak Türkiye'den global bir marka çıkartma yönünde emin adımlarla ilerliyoruz. Türkiye'deki 5 binden fazla mütercim tercümanımıza istihdam yaratarak global ölçekte iş yapacak uzmanlar haline getireceğiz" dedi.



Türkiye'nin en büyük veri bankası açıldı

Veri kullanımının büyük bir hızla artmasıyla birlikte şirketlerin dijital varlıklarını yönetme ve saklama yaklaşımları tepeden tırnağa değişiyor. Yüksek hacim oluşturan ve zengin formatlara sahip olan büyük veriyi saklamanın en verimli yolu buluttan geçiyor. Bulut üzerinde saklanan verinin olası hatalardan ve aksamlardan tümüyle arındırılması ise ancak güvenilir bulut yedekleme çözümleriyle mümkün oluyor. Bulutistan içinde bulut yedekleme ve dijital arşivleme odaklı veri bankası olarak hizmet veren BulutBroker, bu çatı altında elde ettiği bilgi birikimi artırarak bölgesel bir uzmanlık merkezine dönüşmek için Bulutistan'ın kardeş şirketi olarak yeniden yapılandı.



FUJIFILM ve Xerox güçlerini birleştiriyor

FUJIFILM Holdings Corporation ve Xerox Corporation Ocak ayının son gününde Xerox'u, uzun süredir faaliyette olan Fuji Xerox ortak girişimi ile birleştirme yönünde nihai bir mutabakata vardıklarını duyurdu. Birleşmeyle ortaya çıkan şirket, yenilikçi baskı teknolojileri ve akıllı iş çözümlerinde bir dünya lideri olacak ve temel coğrafi bölgelerde liderliği elinde bulundururken yıllık 18 milyar dolar gelir rakamına ulaşacak.



CIO

KAHVALTILARI

IBM'in
katkılarıyla...



CIO Kahvaltıları Devam Ediyor...

IBM ev sahipliğinde, CIO Dergisi tarafından düzenlenen CIO Kahvaltıları etkinliğinde önde gelen şirketlerin BT liderlerine; genel bulut, özel bulut, konteyner gibi yeni teknolojiler ve bulutun kurumlara sağladığı avantajlar anlatılırken, IBM ayrıca bulut stratejileriyle ilgili vizyonunu da paylaştı.

Günümüzde işletmelerin dijitalleşmenin de etkisiyle daha fazla verimlilik ve maliyet avantajı sağlamak amacıyla çok çeşitli bulut platformları kullandığını söyleyerek sözlerine başlayan IBM Bulut Satış Müdürü Serdar Gere, “Hibrit bulut bir süredir hayatımızda var. IBM olarak da bu, inandığımız ve stratejimizin temelini oluşturan bir yaklaşım. Bulutun geçmişine baktığımızda; önceleri kaynakların ortak kullanımı ve esneklik gibi altyapı temelinden doğan ihtiyaçlarla hayatımıza girmesine rağmen, zamanla doğası gereği tüm uygulamalarımıza dâhil oldu ve ardından bulutta çalışabilecek birçok uygulama ortaya çıktı. IBM şu anda bulut 3.0 alanında. Bu alanda da BT dünyasının beklentileri arttı” dedi.

Regülasyonların izin verdiği ölçüde buluttan IaaS olarak yararlanılmaya devam edeceğini belirten Gere, bunun yanında BT’nin buluttan farkı beklentilerinin de olduğunu kaydetti. Serdar Gere, “Bulut ortamında genelde kendi veri merkezimizde kurmanın çok da kolay olmadığı bazı yetenekler söz konusu. Yapay zeka ya da yüksek hesaplama gücü gerektiren bazı servisler bunlara örnek verilebilir. BT dünyası olarak daha katma değerli, daha rekabetçi çözümler üretmemiz gerekiyor. Dolayısıyla bu süreçten sonra IBM olarak adımızı bulut alanında daha fazla duyacaksınız” diye konuştu.

IBM Cloud Private ile güvenlik duvarınızın ardında bir özel bulut

IBM olarak her türlü ihtiyaca yönelik çözümleri olduğunu hatırlatan Serdar Gere, genel buluttan özel buluta hatta hibrit sistemler de dâhil olmak üzere pek çok ihtiyaca cevap verebildiklerinin altını çizdi. Gere sözlerini şöyle sürdürdü: “IBM’in bu anlamda da önemli ve çok büyük referansları var. Bu kapsamda kendi veri merkezimizdeki bulut çözümlerine yoğunlaşmak istiyorum. Türkiye’de biliyoruz ki, Finans, Telekom, Sigortacılık gibi sektörlerde çok ciddi regülasyonlar var. Üstelik gün geçtikçe bu regülasyonlar daha da kapsamlı ve sıkı hale geliyor. Hala bazı uygulamalarımızı bulut ortamına taşımaya biraz daha zamanı-



mız olduğunu düşünüyorum. Dolayısıyla işimiz de zorlaşıyor. Biz de IBM olarak kendimizi bu aşamada konumlayıp bulutun sağladığı imkânlardan (otomasyon, esneklik, çeviklik gibi...) kendi veri merkezimizde nasıl faydalanılabileceğini anlatıyoruz. Bu noktada; IBM Cloud Private çözümümüzden bahsetmek isterim. Geçen yıl duyurulan bir çözüm. Şu anda tamamen production çalışıyor. IBM olarak bulut teknolojilerine 3 farklı kullanım alanından bakıyoruz. İlki, mevcut uygulamaları modernize ederek özel bulut ortamına atıp bunun faziletlerinden faydalanabilmek. İkincisi ise, zaten buluta hazır olan bir uygulamayı herhangi bir bulut ortamına taşımanın kolaylığı... Üçüncüsü de tamamen yeni bir fikir ve uygulamadan oluşuyor. Bu yeni uygulamayı geliştirirken bulut bakış açısını kullanmak hayli önem taşıyor. Bu üç gelişim noktasından birini seçtiğinizde biz de IBM olarak, IBM Cloud Private çözümümüzü devreye

alıyoruz. Zira IBM Cloud Private, güvenlik duvarınızın ardında bulunan tek bir platform sunuyor. Bu çözümde şirket içi yazılım portföyünüzden yararlanabildiğiniz gibi, bulut için optimize edilmiş yeni nesil veri ve yazılımları bütünleştirebiliyorsunuz. IBM Cloud Private şirketinize esneklik, denetim, güvenlik ve genel bulutla kolay bütünleştirme imkânı sağlıyor. Bu platform, günler hatta saatler içerisinde bulut üzerinde yerel uygulamalar oluşturmaya ve mevcut uygulamaları modernleştirmeye yönelik dönüşüm yaratıyor.”





Micro Focus'un başarılı Genel Müdürü'nden Dünya Kadınlar Günü mesajı:

Kadınların iş hayatında yarattığı katma değerden faydalananın!

Kadınların iş hayatında çok yönlü çalışabilme avantajlarını kullanarak aynı anda birden fazla sorumluluğu yerine getirebildiklerini söyleyen Micro Focus Türkiye Yunanistan Genel Müdürü Deniz Kırca, "Bizim için öncelikli hedef, Türkiye'de kadın nüfusunun eğitimin ardından çalışma hayatında yer alması... Kadın çalışan istihdamı ve onların hakları konusunda da herkesin duyarlı olması ve bu katma değerden faydalanması gerekir" diyor.

Derya COŞKUN SAYIN

Geçtiğimiz yılın Eylül ayında HPE Software ile birleşme sürecini tamamlayan Micro Focus Türkiye, iş süreçlerinin yönetimini bir kadın profesyonelin ellerine emanet etti. Dünyada yazılım odaklı kuruluşlar arasında 7'nci olan şirket, bugün Türkiye Yunanistan Genel Müdürü Deniz Kırca komutasında 'hibrit' odaklı stratejisiyle, dünyanın en güçlü kurumsal yazılım portföyünü müşterilerine ve kullanıcılarına sunuyor. Günlük hayatta kullandığımız tabir ile 'Boğaziçili' bir profesyonel olan Deniz Kırca, küçük yaşlarda babasının sayesinde tanıştığı iş hayatında, birçok başarılı projenin arkasında ismini duyurmuş önemli bir yönetici. Zira 40 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan dev İngiliz yazılım firmasının Türkiye yönetiminin kendisine emanet edilmesi de tesadüf değil!

Birleşmiş Milletler tarafından tanımlanmış ve uluslararası bir gün olarak bilinen Dünya Kadınlar Günü ya da söyleşimizin akışına daha uygun olacak ismi ile Dünya Emekçi Kadınlar Günü vesilesi ile bir araya geldiğimiz Micro Focus Türkiye Yunanistan Genel Müdürü Deniz Kırca'dan Micro Focus'un gelecek hedeflerini ve bir 'kadın emekçi' olarak IT dünyasında kadının rolüne dair düşüncelerini dinledik...

Henüz çok yeni bir oluşumsunuz, bu noktada sıcakla sıcaklığa projelerinizden ve 2018 hedeflerinizi dinlemek isteriz...

Geçen yıl Micro Focus ile HPE Yazılım iş biriminin birleştiği bir seneydi. Bu yıl ise birleşmiş bir şirket olarak başladığımız ilk senemiz. Ben bu birleşmeye HPE yazılım tarafından gelen bir çalışırım. Micro Focus 40 yıllık tamamen yazılım üzerine kurulmuş bir firma. Yeni firmanın da hedefi tamamen saf yazılım şirketi ol-

mak. Bundan sonraki görevimiz; müşterilerimize portföyümüzün neden benzersiz olduğunu anlatarak, onlara tüm IT altyapılarını yönetecekleri bir yazılım portföyü sunmak. Dolayısıyla bu yıl çok yatırım bekliyoruz. Zira farklı satın almalar dahi olabilir. Yeni firmanın stratejisi tek kelime ile özetlemek gerekirse hibrit. Burada gerçek anlamda bir hibritten bahsediyoruz. Artık mobilite ve dijitalleşme çok fazla günlük hayatın dinamiklerinde kullanılıyor. Her bir kurum ve bu kurumların çalışanları bilgileri sadece ofis içerisinde geleneksel kanallar ile paylaşmıyorlar. Mobilite artık fazlaca önemli ve bulut teknolojilerinin kullanımı da çok daha yaygın hale geliyor. Bu noktada; ihtiyaç analizi ile kurumların her türlü ihtiyaçlarını karşılamak ve daha da önemlisi onlar için birer değer yaratmak amacıyla çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.



Stratejinizin temelini 'hibrit'in oluşturduğunu söylüyorsunuz. Bu doğrultuda, hibrit bulutun yakın geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Hala geleneksel IT sistemlerinde çalışan iş kritik çok fazla uygulama var. Dolayısıyla tüm firmaların ortamının hibrit olacağını düşünüyorum. Bir kısım uygulamalar bu luttada olsa bir kısım uygulamalar mutlaka geleneksel IT sistemlerinde devam edecek. Bizim de IT yönetiminden kastımız tüm bu hibrit altyapıyı yönetebilmek. Özellikle iş kritik sistemlerde firmalar buluta

daha temkinli yaklaşıyor. Birçok açıdan dünya buluta gidiyor; ancak iş sistemlerin taşınmasına geldiğinde Türkiye'de bu konuda temkinli adımlar atılıyor. Firmalar her şeyi artı ve eksisi ile değerlendirmek istiyorlar. Bu anlamda bizim de gördüğümüz, hala gelirimizin büyük kısmı on-premise taraftan geliyor olması...

Bulut konusunda en temkinli olan ülke Türkiye. Bunu rakamlarda da görebiliyoruz. Regülasyonlar yatırımların büyümesini bir anlamda geciktiriyor. Bazı kurumlar da gelişmeleri görüp ondan sonra yatırım kararı vermek istiyorlar. Mevcut durumda özellikle finans kuruluşlarında, özel bulut kullanımını yaygın olmakla birlikte, genel bulut yapısına geçiş getirdiği maliyet avantajlarına rağmen, gerek güvenlik endişeleri gerekse regülasyonlar nedeni ile nispeten daha geriden gelebiliyor. IDC'nin "Financial Insights" araştırmasına göre, Amerika ve Asya'nın Pasifik bölgesindeki finansal servis firmaları, güvenlik endişelerinin üstesinden gelmelerinin akabinde, bulut teknolojisine geçmenin en akıllıca karar olduğunda anlaşılmışlardır. Finansal servis firmalarının masraflarını kısmak için bulut teknolojisine geçmelerinin şart olduğunu ortaya koyan rapor, yakın gelecekte bankaların da bulut teknolojisine sıcak bakacaklarının sinyallerini veriyor. Önümüzdeki sene bölgedeki bankaların yüzde 80'inin tam manasıyla olmasa bile hibrit bulut teknolojisine geçeceği belirtildi. Aynı raporda bulut teknolojisinin finans dünyasında standart hale geleceğini iddia eden uzmanlar, 2019 yılında dünya çapındaki bankaların yüzde 20'sinin buluta geçeceğini de vurguluyorlar. Bu doğrultuda, hibrit bulut altyapısına geçiş yakın gelecekte tüm sektörler için kaçınılmaz bir seçim olarak öne çıkıyor.



Hibrit bulut ortamını yönetmek için doğru bir IT ekibinin varlığı kaçınılmaz. Bu noktada; günümüzde IT birimlerinin becerilerinde bir eksiklik görüyor musunuz?

Kurumlar, geleneksel işleyişten yeni işleyişe geçerken mevcut IT altyapı, süreç ve servisleri ile yenilikçi olanlar arasında optimum bir denge kurmalıdır. IT, rutin işlerin yürütüldüğü bir maliyet merkezi olmaktan çıkıp, kurum için değer üreten bir birim olarak konumlandırılmalıdır. Geleneksel IT ile yönetilmekte olan süreçlerin devamlılığını sağlarken yeni oluşan süreç ve servisler için gerekli yeni nesil altyapılar da kesintisiz bir şekilde devreye alınmalıdır. IT ekipleri bu süreçte vizyoner bir iş yapış metodolojisi izleyerek, kendi üzerlerindeki rutin iş yükünü alacak olan IT otomasyon çözümleri ve bu çözümlerin üzerine konumlandırılacak olan süreç orkestrasyon ve hibrit bulut yönetimi çözümlerinin kullanımını ileri seviyeye taşımalı, zamanlarını verimliliklerini ve üretilen değeri artıracak projelere aktarmalıdır. Türkiye'deki IT kadroları çok yetenekli ve genelde bu kadrolardaki kişiler kendileri birey olarak önemli çalışmalar yapmak istiyorlar. Çoğu zaman hazır çözüm almak yerine geliştirmeyi tercih ediyorlar. Bazen firmanın yapması gereken ana işin dışına çıkıyor. Ancak Türk firmalarının en büyük farklı yeniliğe çok açık olmaları. Yeni bir çözüm çıktığında tüm dünyada öncelikle Türkiye'den referansları yaratıyoruz. Türkiye'deki müşteriler yeniliklere yatırım yapma konusunda daha hızlı davranıyorlar. Bunda artık sahada olan genç nüfusun da etkisi olabilir.

Türkiye özelinde bakılacak olursa, bulut entegrasyonu henüz



hayal edilen seviyede değil. Sizce, buradaki eksik noktalar neler?

Türkiye’de de bulut entegrasyonu henüz beklenen seviyede olmamakla birlikte özellikle bulut bilişimin en temel hizmeti olan “IaaS” yani Bulut Tabanlı Altyapı Hizmetleri’nin benimsenmesi, getirdiği esnek altyapı kullanımı avantajları nedeniyle hız kazanmıştır. Bulut hizmetlerine yapılan yatırımlar şirketler arası rekabet dengelerini de değiştirmekte. buluta yatırım yapmayan işletmelerin, yatırım yapan rakiplerinin hızla gerisinde kalacağı öngörülmektedir. Bulut bilişim hizmetleri kullanımı yaygınlaştıkça güvenliğe yönelik kaygılar da azalmaktadır. Bugün şirketlerin hangi verilerini buluta emanet edecekleri, hangi verilerini etmeyecekleri konusu kendi seçimlerine bağlıdır. Örneğin, yüksek gizlilik seviyesindeki kişisel veriler ve şirkete ait gizli finansal bilgiler gibi verileri şirket dışına çıkarmayıp, güvenli bir şekilde almakta oldukları bulut hizmetleriyle entegre ederek kullanmaları mümkündür. Bu entegrasyon ile sağlanan hibrit bulut modeli şirketlerin hem güvenlik kaygılarının ortadan kalkmasını, hem de maliyet avantajı sağlayan esnek bir altyapıya kavuşmalarını mümkün kılmaktadır.

Yine, Türkiye özelinde düşündüğümüzde, dijital dönüşümün neresindeyiz?

Kurumların en büyüğünden en küçüğüne kadar gündemlerinde bir dijitalleşme bulunuyor. Hatta bunun için artık yatırımlar da hız kazandı. Bazı şirketler dijitalleşme noktasında ekipler kurup proje planları daha çıkarıyor. Bu süreçte kayda değer ilerlemeler sağlayan kurumlar görüyorum. Biz tabi daha çok IT altyapısının dijitalleşmesine yönelik çözümleri sağlıyoruz. Orada baktığımızda

da dijitalleşmenin en önemli başlıklarından biri otomasyon. Hatta yakın geçmişte bizimle işbirliği içerisinde olan özel bir firma bazı servislerini otomatize etmek istedi. Söz konusu firma bu konuyu önceliklendirdi ve dijitalleşme başlığının altında en tepeye yerleştirdi. Bu durum, günün sonunda o firmanın verdiği hizmete de yansıyor.

Dijital dönüşüme adapte olan firmaların rekabette öne geçtikleri ve pazarda bir avantaj elde ettiklerini görmek mümkün. Hâlihazırda bu dijitalleşme içerisinde yetişen Y kuşağı yeni ekip arkadaşlarımızın da çalışma hayatında yer almaya başlamaları ile birlikte bu süreçlerin önemi ve gerekliliği bir kere daha gözler önüne serildi. İster büyük ister küçük ölçekli şirketler olsun 15 sene sonra da bu yapı içerisinde var olmak isteyen tüm firmaların bu adaptasyon sürecine dâhil olmaları gerekiyor. Özellikle maliyetleri düşürmek ve kazançlarını artırmak için daha cesur hamleler yapmaları gerekecek.

Yazılım dünyasında 2018 öngörüleriniz neler?

Aslında günümüz trendlerine baktığımızda teknoloji kurumların ayrılmaz birer parçası haline geldi ve bu süreçleri içselleştirilme kurumlarda kullanılır hale geldiğinde onları birer adım daha öne taşıdığı aşikâr. Özellikle Y kuşağının da içerisinde büyüdüğü ve süreçlere hâkim olduğu bu döngüde aslında durumu fırsata dönüştürmek kurumların elinde. Artık trendleri takip ederken daha fazla öngörülü davranmak ve sonradan/geç takip eden kitle içerisinde olmadan vizyon katan, fark yaratan tarafta olmak gerekiyor. Micro Focus ekibi olarak bizler de her alanda gelişime açık çözümler üreten ve yaptığı işlerle kurumlara fark yaratmalarına katkı sağlamak öncelikli hedefimiz.

İçinde bulunduğumuz ay Dün-

ya Kadınlar Günü’nü kutluyoruz. Kadınların çalışma hayatında her geçen gün öneminin daha da arttığı noktada, sizin de başarılı bir kadın profesyonel olarak görüşlerinizi almak isteriz...

Çalışma hayatında kadınların yeri çok önemli. Vizyoner, yenilikçi ve işlerinin peşinden koşan ekip arkadaşlarınızın olması, yaptığınız işi hem daha anlamlı hem de sonuçlarını daha avantajlı elde etmenizi doğrudan etkiliyor. Kadınlar günümüzde çok daha aktif bir şekilde iş dünyasında yer alıyor. Kendilerini eğitmeye ve vizyonlarını genişletmeye çok açıktır. Çok yönlü çalışabilme avantajlarını kullanarak aynı anda birden fazla sorumluluğu yerine getirebiliyorlar. Özellikle detaycı işlerde kadınların görece daha takipçi olduğunu söylemek yanlış olmaz. Hem ülkemizin hem de ekonomimizin kalkınmasına da pozitif etkileri olan bu duruma katkı sağlıyor olmak bizler için de gurur verici. Kadın çalışan istihdamı ve onların hakları konusunda da herkesin duyarlı olması ve bu katma değerden faydalanması gerekir. Birçok firmanın üst düzey alanlarında başarılı iş kadınlarının olduğunu ve attıkları imzaları görmek çok kıymetli. Biz de Micro Focus ekibi olarak kadın çalışanlara değer veren ve onların katkılarını farkında olan bir şirketiz. Çalışan ortamımızda kadınları sayısı gün geçtikçe artıyor ki, bu da bizi çok mutlu ediyor. Micro Focus Türkiye’de yüzde 40 oranında kadın çalışan sahibiz. Micro Focus içerisinde Türkiye kadın çalışan konusunda örnek gösterilen bir ülke.

Peki, sizce kadın çalışanlar IT sektöründe hangi alanlarda daha başarılılar?

Şu anda IT alanında dahi biz kadınlar daha çok iletişimi seviyoruz. Gözlemlediğim kadınlara kadınların daha başarılı olduğu alanlar satış rolleri oluyor. Müşteri yönetiminin yapıldığı, iletişim halinde ve sahada bulunduğu kısımlarda kadınlar takip yapabilmek ve ilişkileri canlı tutmak açısından daha başarılılar. Bu erkeklerin başarısız olduğu anlamına gelmiyor elbette. Kadınların bazı yönlerini öne çıkarmak açısından bu alanlar daha etkili oluyor. Babam bana küçük yaşlarda çalışabilmeyi öğretti. Çalışmadığım bir günü hatırlamıyorum. Ben de bu yüzden iş görüşmelerinde öncelikle çalışma hayatıyla erken tanışılıp tanışılmadığına bakıyorum. Kadınların da bu anlamda iş hayatıyla erken yaşta tanışmasında fayda görüyorum. İş hayatında çok başarılı kadınlara rastlıyoruz. Bizim için öncelikli hedef, Türkiye’de kadın nüfusunun eğitimin ardından çalışma hayatında yer alması... Çünkü bu durum çalışma hayatını güzelleştiren, değer katan bir şey. Bakıldığında karşılıklı bir kazanç olduğunu söyleyebiliriz. 

KVKK ile veri yönetimi ve depolamada neler değişiyor?



minde er

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile birlikte verinin önemi de bir kez daha gündeme geldi. Şirketler verinin yönetimi, sınıflandırılması ve depolama sürecinde yeni nesil teknolojilere odaklandı.

Derya COŞKUN SAYIN

V eri günümüzde tüm şirketler ve kurumlar için oldukça değerli bir hal aldı. Özellikle verinin günümüz dünyasının 'yeni madeni' olarak görülmesi de bunu kanıtlar nitelikte... Verinin yönetimi ve depolama alışkanlıklarının değişmesiyle birlikte firmalar da bunu iç süreçlerinde zorunlu bir ihtiyaç olarak konumladı. Bugün her ölçekten şirket, veri sınıflandırma çözümlerine ve veri tabanı yönetim sistemlerine daha çok ilgi göstermeye başladı.

Zira Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) bu alanda öncü bir rol üstlenirken, kurum ve kuruluşlar da veri yönetimi ve depolama alanında yeni teknolojilere odaklandı. Bu kapsamda; Perakende ve otomotiv sektörünün iki dev oyuncusu Kiğılı Giyim ile Tofaş Türk Otomobil Fabrikası'nın IT liderleri kendi kurumlarındaki süreçleri ve Türkiye'de veri yönetiminin geleceğini değerlendirdi...

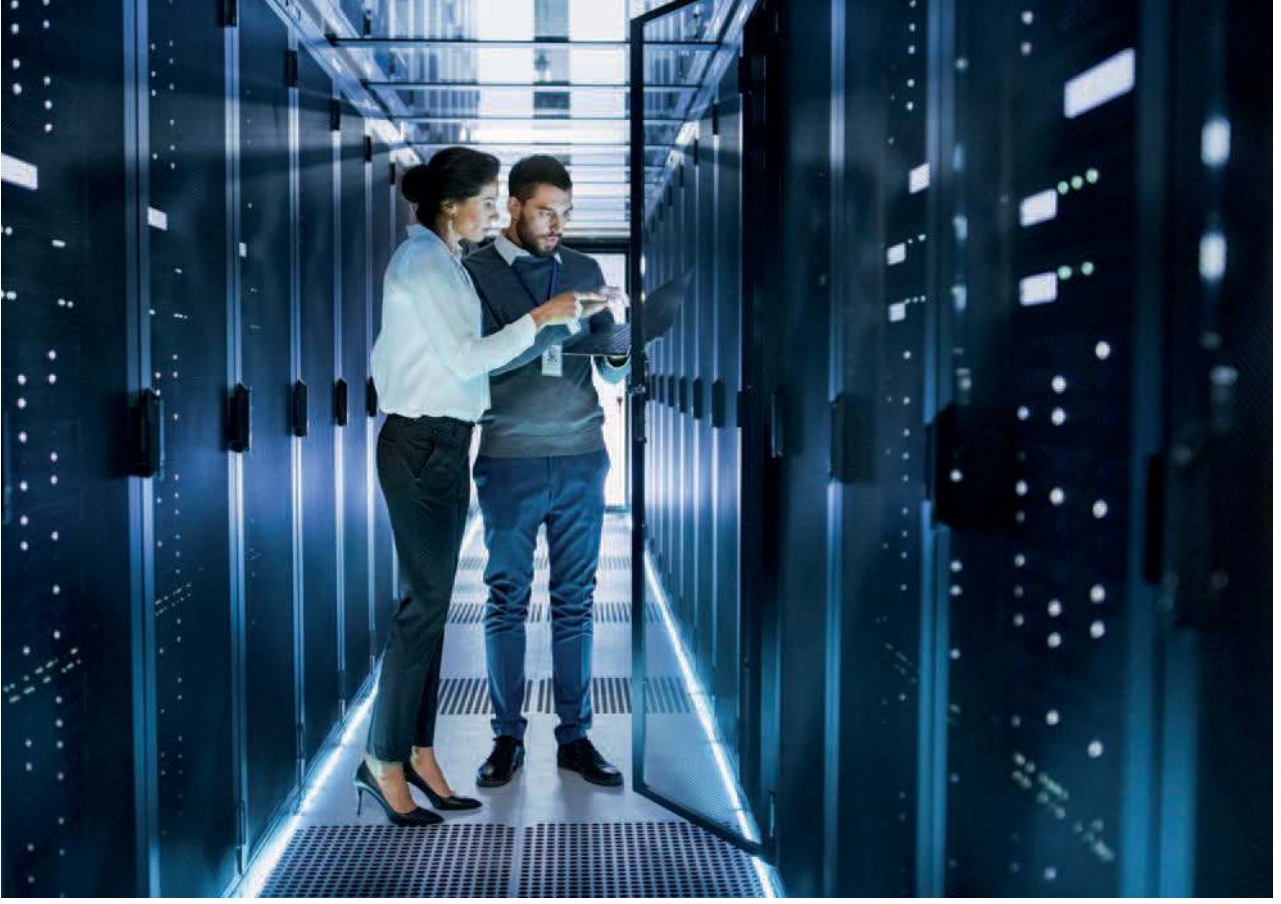


Büyük şirketler veri depolamaya hazır, küçük şirketlerin çok yolu var!

Tofaş Bilgi ve İletişim Teknolojileri Direktörü Ömer Özgür Çetinoğlu, veri depolama farkındalığının özellikle büyük şirketlerde çok yüksek olduğunu söyleyerek, daha küçük ölçekli firmaların ise bu konuda biraz daha gidecek yolları olduğunu belirtti.



Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) çerçevesinde birçok kurum ve kuruluş da iş süreçlerini yeniden gözden geçiriyor. Zira Kanun çerçevesinde şirketler için önemli olan verinin, depolama, sınıflandırma alışkanlıkları değişirken, aynı zamanda bu bir zorunlu ihtiyaç durumuna geliyor. Profesyonel veri depolama farkındalığının her geçen gün daha yüksek seviyeye ulaştığı sektörlerde, bugün her ölçekten şirketin veri sınıflandırma çözümlerine ve dahası yeni nesil veri tabanı yönetim sistemlerine ilgisi giderek artıyor. Kişisel verilerin korunması noktasında bir dizi çalışma yaptıklarını söyleyen otomotiv devi Tofaş'ın Bilgi ve İletişim Teknolojileri Direktörü Ömer Özgür Çetinoğlu, "Bu süreçte birçok süreli işlemden bahsetmek ve bunun sürekliliği sağlamak gerekli. Öncelikle kişisel veri olarak bahsedilen veriyi tanımladık: kişinin adı, soyadı, doğum tarihi ve doğum yeri ya da kişinin fiziki, ailevi, ekonomik, sosyal durumuna ilişkin verilerin alındığı noktaların tespit edilmesi ve bu noktalarda da KVKK gereği izinlerin alınması. Ardından kişisel verilere dokunduğumuz tüm noktaları tespit ettik. Tüm eko sisteme baktık. Her bir kişisel veri aldığımız nokta bizim için takip etmemiz gerekli bir süreç diye düşünebiliriz. Bu süreç noktalarını



tespit ettikten sonra bu noktaların takibi için gerekli yapıyı oluşturduk. Bu süreçlerin neler olduğu, güncelliği, bu noktada alınan verinin ne olduğu, bu verinin bizde nasıl ve nerede saklandığı gibi birçok detayı sistematik olarak barındırmaya başladık ve güncelliğini sağlıyoruz” dedi. İlk aşamayı bu şekilde özetleyen Çetinoğlu, ikinci aşamada ise bu noktalardaki veriyi kullanmak için ya da sadece veriyi almak için kişiden izin alma aşamasına geçtiklerini belirtti. Çetinoğlu bu süreci de sistematik hale getirdiklerini kaydetti.

Veriyi belge olarak saklayabildiğimiz veri tabanları öne çıkıyor

KVKK sürecinde verini doğru yönetilmesi noktasına da değinen Ömer Özgür Çetinoğlu,

lu, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’nun yaptırımlarının oldukça ağır olduğunu ifade ederek, bu noktada veri güvenliğini sağlamanın önemine vurgu yaptı. Çetinoğlu, “İkinci olarak, iç (çalışan) ve dış müşterinin güvenerek verdiğiniz kişisel bilginizi koruyamayan şirketlerin uğrayacağı prestij kaybı kaçınılmaz olacak. Ayrıca, süreçleri sürekli artan, karmaşıklaşan işletmeler ve dijitalleşen bir dünyada yaşıyoruz. Şirketin öncelikle kişisel veriyi dokunan tüm süreçlerini bir an önce kontrol altına alması önemli. Bugün sadece birkaç kanaldan ürün satan bir şirket birkaç sene içinde daha büyüyecek, daha çok ekrandan müşteriye ya da iç müşteriye dokunacak. Bir an önce önlem almamanın yaptırımı çok ağır olabilir” diye konuştu.

Çetinoğlu, “İç (çalışan) ve dış müşterinin güvenerek verdiğiniz kişisel bilginizi koruyamayan şirketlerin uğrayacağı prestij kaybı kaçınılmaz olacak.”

Türkiye’de veri depolama farkındalığının özellikle büyük şirketlerde çok yüksek olduğunu söyleyen Ömer Özgür Çetinoğlu, bu şirketlerin barındırdıkları kişisel verileri nasıl koruyacaklarını araştırıp bununla ilgili alt yapı çalışmalarına başlamış göründüklerini söyledi. Çetinoğlu, daha küçük ölçekli firmaların ise biraz daha gidecek yolları olduğunu savundu.

Ömer Özgür Çetinoğlu sözlerine şöyle devam etti: “Veriyi daha verimli, güvenli tutma ve ona hızlı ulaşabilme burada çok önemli. Tüm sektörlerde olduğu gibi teknoloji geliştikçe aslında yalınlık ve basitlik daha önemli bir özellik haline geliyor ve bu noktada veriyi belge olarak saklayabildiğimiz veri tabanları öne çıkıyor.”

KVKK firmalara gerekli gereksiz birçok verinin varlığını fark ettirdi

KVKK kapsamında ciddi çalışmaları olduğunu söyleyen Kişili CIO'su Gürkan Taşkıran, "KVKK firmalara elinde tuttuğu ve farkında olmadığı birçok gerekli/gereksiz verinin varlığını fark ettirdi. Bu konuda ciddi bir temizlik ve sadeleşme olacağını düşünüyorum" dedi.

Perakende ve mağazacılık sektörünün önemli firmalarından biri Kişili... Bir mağazacılık devi olarak Kişili diğer birçok şirket gibi elbette müşterilerinin özel verisine büyük önem veriyor. Bu noktada veri yönetimi konusunda Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında ciddi çalışmaları olduğunu söyleyen Kişili CIO'su Gürkan Taşkıran, "Tabi bunlar yalnızca satış ve ticari bir değer oluşturan konularda idi. KVKK ile birlikte verileri en üst katmanda ticari veri ve kişisel veri olarak ayırtırdık, bu doğrultuda ticari verilerimizi de elden geçirdik ve bir sadeleşme, düzenleme projesi başlattık. Ancak en büyük çalışmayı ki, halen devam ediyoruz, kişisel veriler üzerinde yaptık ve yapmaya devam edeceğiz. Bu bağlamda elimizdeki tüm veriyi daha net ve derinlemesine tanıma, detaylandırma ve anlamlandırma şansımız oldu ve daha önce ilk fırsatta göremediğimiz birçok veri üzerinde farklı çalışmalar yapma imkânımız oluştu" dedi. KVKK sürecinde verisine hâkim olmayan firmaları bu konuda ciddi tehditler beklediğini ifade eden Taşkıran, "Günümüzde neredeyse sektör bağımsız tüm şirketler için en değerli kaynak veri ve bu çağda verisine hâkim olmayan ve verisinden bir değer üretemeyen şirketlerin pazarda tutunması çok zor.

Bununla birlikte KVKK fir-



malara elinde tuttuğu ve farkında olmadığı birçok gerekli / gereksiz verinin varlığını fark ettirdi diye düşünüyorum. Hem fiziksel veri hem de sistemsel veri anlamında tüm firmalarda bu konuda ciddi bir temizlik ve sadeleşme olacağını düşünüyorum" diye konuştu.

"Bazı sektörlerde veri depolama hala giriş seviyesi donanım ve yazılım ile yapılıyor"

Türkiye'de veri depolama farkındalığına da değinen Gürkan Taş-

kıran, belirli sektörlerde veri depolama konusunun giriş seviyesi donanım, yazılım ve insan kaynağı ile yönetildiğini belirterek şöyle konuştu: "Özellikle KOBİ ve altı firmalarda bu konuda bilinç son derece düşük, buradaki sorun benim fikrim IT departmanlarında ziyade şirket yönetimlerinin konuya olan bakışından kaynaklanıyor. Bizim de içinde bulunduğumuz perakende gibi verinin son derece kıymetli olduğu ve bu konudaki farkındalığın yüksek olduğu firmalarda ise durum daha iyi veri depolama konusunda hem donanımsal hem de yazılım tarafında yatırımlar yapılarak eldeki verilerini ticari bir değere dönüştürebiliyor. Ancak firmalar verilerine bir ürün gözüyle bakmazlar verinin de bir ticari değer olduğunun farkında varmazlar ise maalesef çağa ayak uydurmaları ve içinde bulunduğu sektörde hayat bulması çok zor."

Gürkan Taşkıran'a göre; yeni nesil veri tabanı yönetim sistemleri konusunda çalışmalar yoğun. Ancak hala büyük oranda klasik veri tabanı sistemleri kullanılıyor. "Bunun en büyük nedenlerinden biri hale hazırda sektörde kullanılan yazılımların birçoğunun bu eski sistemler üzerindeki deneyimler ve destekleri. Bir de insan kaynağı faktörü var tabi ki. Bugün uzun yıllardır hayatımızda olan bir veri tabanı sistemi ile ilgili insan kaynağı arayışınız olduğunda daha efektif ve tecrübeli insan kaynağına erişebiliyorken yeni nesil sistemlerde bu çok daha zor olabiliyor" diyen Taşkıran, verinin değere dönüştüğü bu dönemde yeni sistemlere ve teknolojilere her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyulduğunu kaydetti. 



Zafer BABÜR

"Değişim Projeleri Yöneticisi"

Engellilerin internetteki hakları (WGAC 2.0) ve suiistimaller...

Web sayfalarının uyumlu olması istenen bir başka standart daha hızla geliyor.

Özellikle ABD de faaliyet gösteren faaliyetleri açısından toplumun bir ihtiyacını karşılayan ticari bir şirketiniz ve bunun bir web sitesi varsa, bu web sitesi de WCAG 2.0 Level AA standartları ile uyumlu değilse, ambulans kovalayan avukatların cinsinden olan hukukçular yakın zamanda kapınızı çalabilirler, hazırlıklı olun. Eğer web siteniz görme zorlukları olan insanlar için tasarlanmamışsa her an birileri bunu fark edip sizin çayınızı içmek üzere misafirlğe gelebilirler.

ABD'de özürlü insanların yaşamını kolaylaştırmak için yapılması gerekeni tarifleyen, "Americans With Disabilities Act" (ADA)'nın III bölümünde öngördüğü şekilde web sitesine görme özürlüler erişemediklerinde ya da kullanamadıklarında şirketleri dava etmeye devam ediyorlar.

İşin ilginç yanı bunu başlatan özürlüler değil hukukçular. Hukuk büroları işletmelerin web sayfalarını inceliyor ve görme özürlülerin kullanamayacağı bir şekilde ise bu sefer özürlü derneklerine ve gruplarına ulaşarak bunları müşterileri olarak gösterip davayı açmadan kuruluşlarla mahkeme dışında anlaşmaya çalışıyorlar.

Öte yandan; ADA altında işletme diye tanımlanan yerlerin arasında otel, lokanta, sinema, tiyatro, bakkal, manav, AVM, banka, berber, ayakkabıcı, hastane, muhasebe bürosu, hukuk bürosu, müze, park, kütüphane, okul, spor merkezi olduğunu düşününce ADA uyumlu olmayacakların bir elin parmaklarını geçemeyeceğini tahmin etmek zor değil.

ATM donanımları üreticisi ABD'deki Körler Vakfı tarafından dava edildiğinde DIEBOLD 1 milyon doları Körler Vakfına bağış yapıp ATM'lerini ses ile çalışabilir hale getirerek dava edilmekten kurtulmuştu.

Kozmetik ürünler satan bir web sitesi 20 yıldır

Kozmetik ürünler satan bir web sitesi 20 yıldır kör olarak yaşayan bir kişi tarafından web sitesi ADA uyumlu olmadığı için 2017'nin son haftasında dava edildi.

kör olarak yaşayan bir kişi tarafından web sitesi ADA uyumlu olmadığı için 2017'nin son haftasında dava edildi.

LSAT sınavına kayıt yapamayan görme özürlü bir öğrencinin lsac.org sitesi aleyhine açtığı davasına Adalet Bakanlığı da taraf oldu. Mahkeme dışındaki mutabakatta 2011 yılının Eylül ayında uyumlu olması konusunda taraflar anlaştı.

Buraya kadar okuduysanız tamam riskleri anladık da çözüm nedir diyebilirsiniz. Yapılması gereken ücretsiz online kontrol yazılımlarını kullanarak uyumlu olup olmadığını anlamak veya bu konuda deneyimli denetçilerden yararlanmak. Akabinde ise dış veya iç kaynak IT ekiplerinden yararlanarak açıkları kapatmak. Kapatmazsanız ne olur? Bu işleri yapmanızı talep eden bir mektup alırsınız ki bu durumda hiç zaman kaybetmeden bu tip vakalarda deneyimli hukuk bürosuna uğrayın, sigorta şirketinizi de aramayı unutmayın. 



Yazılım testinin ufkunda yapay zeka var

Keytorc Kurucu Ortağı ve Yazılım Test ve Kalite Derneği Başkanı Koray Yitmen, bundan sonra test alanında yapay zeka konusunun gündemde olacağını söyleyerek, “Türkiye’de yapay zekanın gelişimi düşünüldüğünde, bu süreç en az 10 yılı bulacaktır” diyor.

Keytorc Kurucu Ortağı ve aynı zamanda Yazılım Test ve Kalite Derneği Başkanı Koray Yitmen, sektörde yaklaşık 18 yıllık tecrübeye sahip bir profesyonel. Yazılımın sadece yazılım olarak nitelendirilmeyip aynı zamanda ‘kaliteli’ olması gerektiğini savunan Yitmen, bunu bir kamu görevi olarak nitelendirerek Yazılım Test ve Kalite Derneği’nin kurulmasında yer alıyor. Zira başarısında; Orta-doğu Teknik Üniversitesi mezunu, halk arasındaki deyişi ile ODTÜ’lü olması da önemli bir etken olarak ön plana çıkıyor.

2000’li yılların henüz çok başında test kavramının bilişim sektöründe çok dillendirilmediğini söyleyen Yitmen, bu kavramın yalnızca yazılım mühendisliğinin alt başlığında geçtiğini belirtiyor. Yitmen, “O dönemde testi gerektirecek çok fazla bir risk yoktu. Daha sonraları riskin artmasıyla birlikte test ihtiyacı da artmaya başladı. Özellikle 2000 yılından sonra internetin yaygınlaşması ile web tabanlı uygulamalar, her cihazın birbiriyle entegre olması ve mobilin gelmesi bir domino taşı misali yapılan bir hatanın birçok yerde daha büyük hatalar meydana getirmesi riskini de artırdı. Risk artınca müşterilerinin karşısına en az hata ile çıkmak isteyen firmalar risklerin kodlama, hatta analiz aşamasında bulunması durumunda çok büyük maliyet tasarrufu elde edeceklerini keşfettiler.



Testin önemi anlaşılmaya başlınca biz de Keytorc olarak 2005 yılında sektördeki yerimizi alarak Türk Bilişim sektörüne testi getirdik. 2006 yılında da biz bunu yalnızca özel bir girişim olarak değil, bilişim sektörünü bilinçlendirmeye yönelik

bir kamu görevi olarak da yerine getirmek istedik. Bu doğrultuda testin önemini anlatan bir dernek kurduk. Derneğimizin adı üstünde; Yazılım Test ve Kalite Derneği” diyor.

“5 yıl içerisinde sertifikalı test uzmanı sayısı 6 bin 500-7 bin bandında olacak”

Teste önem verilmesi durumunda daha kaliteli yazılıma sahip olunacağını ifade eden Koray Yitmen, “Dernek olarak amaçlarımızdan biri de bu. Bu yıl 12. yılımızı kutluyor olacağız. ISTQB adında uluslararası bir oluşuma bağlıyız. Dernekte sertifikasyon programlarımız var, sınavlarımız mevcut. Bu sınavlardan geçen kişilere sertifikalarını veriyoruz. Sertifikalı test uzmanı kavramını oturttuk testin önemi, testin bir sertifikasının olduğu ve önem verilmesi gerektiğinin altı çiziliyor. Önce farkındalık yaratmanız gerekiyor, farkındalık yaratınca insanlar aksiyon almaya, araştırmaya başlıyor. Uluslararası bir ayağa sahip olduğumuz için dünyadaki gelişmeleri, müfredatı en hızlı şekilde adapte ediyoruz. Şu an ISTQB 120’ye yakın ülkede faaliyet gösteriyor, Türkiye de bunlardan biri. 2018 itibarıyla sertifikalı test uzmanı sayısı 2 bin 500’e yaklaşmış durumda. Düzenlediğimiz sınav sayısı elbette 2 bin 500’den fazla ancak her gelen kişi başarılı olamıyor. Dünyadaki sayı 120 ülkede 500 bini geçti. Tahminimiz 5 yıl içerisinde Türkiye’de-

ki sertifikalı test uzmanı sayısı 6 bin 500-7 bin bandında olacak” diye konuşuyor.

Koray Yitmen’e göre; test uzmanı olmak için elbette sertifikalı olmak gerekmiyor; ancak sertifika kişinin bu konuda bilgili olduğunu ve konuyla ilgili bilgi birikimini bir paket olarak sunabildiğini gösteriyor. “Aldığınız sertifika ISTQB test müfredatını çalıştığınızı ve belli bir bilgi seviyesine sahip olduğunuzu gösteriyor. Bugün sektörde 2 bin 500 sertifikalı test uzmanının yanında 2 bin 500-3 bin aralığında sertifikası olmayan test uzmanı bulunuyor. Şu an toplamda tahminimiz 5 bin civarı test alanında efor harcayan kişi var. Bu güzel bir istihdam alanı” diyen Yitmen, bu alandaki büyüme oranının yükseklğine de vurgu yapıyor. Test sektörünün dünyada son üç yılda her yıl ortalama yüzde 12 oranında büyüdüğünü kaydeden Yitmen, şu anki rakamın 60 milyar dolar olduğunu belirtiyor. Koray Yitmen şöyle devam ediyor: “Türkiye olarak gelişmekte olan bir ülkeyiz, daha gidecek yolumuz var. Türkiye’deki farkındalığın fena olmadığını düşünüyorum. Günümüzde bakıldığında hatasız yazılımın olmadığı görüyoruz. Test prensiplerinden ilki de bu. Bir yazılımı yüzde 100 test edemezsiniz; çünkü zaman ve kaynak kısıtlıdır. Baştan bunu kabul ederek başlamanız gerekiyor. Günümüzde hem teste olan ihtiyaç hem de test farkındalığı arttı. Artık 50-60 kişilik test ekibi olan bankalar görüyoruz. Aynı şekilde Telekom şirketleri var. 10 yıldır yapılan testlerin ardından bugün, ‘Daha hızlı, daha etkili nasıl test edebilirim? Testi nasıl otomatize edebilirim?’ aşamasına gelindi. Bundan sonra ise test alanında yapay zeka konusunun gündemde olacağını düşünüyorum. Şu anda da buna yönelik sorular geliyor; fakat Türkiye’de yapay ze-



kanın gelişimi düşünüldüğünde tahmin ediyorum ki, bu süreç de en az 10 yılı bulacaktır.”

“Sağlık sektörünün test konusuna daha çok yoğunlaşmasını arzu ediyoruz”

Yazılım testinin önemi ve faydalarından da bahseden Yitmen, en büyük avantajın maliyet olduğunu kaydediyor. Müşterinin önüne hatalı bir yazılım ile çıktığında maliyetlerin de otomatik olarak arttığını söyleyen Koray Yitmen, “Bunun

yanında günümüzde marka algısı, müşteri deneyimi, kullanıcı deneyimi çok fazla ön plana çıkmış durumda. İnsanlar her şeyi hemen ve kolay bir şekilde yapmak istiyorlar. Özellikle yeni neslin bu konuda hiç sabrı yok. Bu düzene ayak uydurulması şart. Hatalı bir yazılım ile çıktığında, kullanılabilirlik kötü olduğu zaman marka kaybı, itibar kaybının ardından bir süre sonra bu durum para kaybına yol açıyor. Hatta artık bunun da ötesine geçtik, o kadar entegreyiz ki, sistemlerdeki hatalar can kaybına bile yol açabilir. Yapay zekanın gelişimi de düşünüldüğünde testin çok önemli olduğu aşıkır. Yapay zekanın da test edilmesi gerekecek ya da yapay zeka ile test edilen bir şeyin yeniden gözden geçirilmesi gerekecek. Endüstrileşmek güzel; ancak bu durum sistemlerde yeni kontrol noktaları doğuracak. İleride yapay zeka testleri neden olmasın” diyor.

Daha çok Bankacılık, Telekom ve sigorta sektörünün bu alanda yatırım yaptığı bilgisini veren Koray Yitmen, “Bu sektörlere ek olarak e-ticaret sektörü de var. Rekabetin ve dijital dönüşümün az olduğu yerlerde ihtiyaç azalıyor; ancak özellikle sağlık sektörünün test konusuna daha çok yoğunlaşmasını arzu ediyoruz” şeklinde konuşuyor. 

Sadece kariyer yolu açmıyor aynı zamanda test uzmanı yetkinliklerini de geliştiriyor

Koray Yitmen: “ISTQB® Effectiveness Survey 2016-17, 84 ülkeden 2 binden fazla kişinin cevapladığı bir rapor. Burada bazı rakamlar öne çıkıyor. Zira ‘ISTQB nereye gidiyor, ne kadar memnunsunuz?’ sorusunda genel olarak kişiler oldukça memnun olduğunu ifade ediyor. ‘Neden ISTQB sertifikası almak istiyorsunuz?’ diye sordumuzda da kariyer gelişimi için güzel bir basamak olduğunu belirtiyorlar. Test uzmanı arayışları arttı. Sadece kariyer yolu açmıyor aynı zamanda test uzmanı yetkinliklerini de geliştiriyor. Katılımcılar özellikle bunun üzerinde duruyorlar.”

Yapay zeka dijital dönüşümü hızlandıracak

Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Murat Yılmaz ile Türkiye'de şirketlerin dijital dönüşüme bakışını ve yapay zekanın bu alandaki etkisini konuştuk. Yılmaz, "Yapay zeka insanın faktörü ile birleştiğinde çok daha iyi sonuç alınacak" dedi.



Murat YILDIZ

Bu yıl işletmeler artık dijitalleşmeye ve dijitalleşirken daha karlı ve verimli operasyonlar haline gelmeye odaklanacaklar. Bu alanda iki farklı teknoloji ön plana çıkıyor. Birincisi bulut di-

ğeri ise yapay zeka ve analitik uygulamaları. Hızla artan veri ile birlikte işletmeler bu verileri yorumlayacak ve kendileri için doğru sonuçları çıkaracak çözümlere ihtiyaç duyuyor. Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Murat Yılmaz ile dijitalleşmeyi konuştuk.

Uzun zamandır dijital dönüşüm konuşuyoruz. Geldiğimiz noktada ne durumdayız, yeterli farkındalık var mı?

Dijital dönüşüm günümüzde her yöneticinin ilgi alanına girmeyi başardı. İş yöneticilerinde geleceğe yönelik ciddi endişeler var. Artık

sadede geleneksel ürünleri satarak gelecekte var olamayacaklarını anladılar. Bu yüzden yeni servisler, yeni işler bulmaya çalışıyorlar. Bu da doğal olarak dijital dönüşümü tetikliyor. Birileri sizin ürünlerinizi ya da sattığınız servisleri değiştirmeden sizin kendinizi değiştirmeniz gerekiyor. Bizim yaşamızdaki herkes teknolojiyi ilk defa şirketlerde gördük. Şimdinin müşterisi ile çok değişti. Onlar zaten teknoloji ile birlikte doğdular ve teknolojiyi yaşıyorlar. Müşteriler artık sizden teknoloji konusunda bir adım önde olabiliyor. Gördüğü bir mobil uygulamanın kolaylığını sizin hizmetlerinizden de istiyor. Dolayısıyla iş yöneticileri müşterilerden gelen bu talepler ve baskılar yüzünden değişimin zorunlu olduğunu daha da iyi hissediyorlar.

Bu dönüşümde en büyük zorluklar nedir?

Şirketlerdeki teknoloji yöneticilerinin yaşadığı en büyük sıkıntılardan biri elbette kaynakların sıkıntılı olması. Türkiye'deki şirketler açısından karlılığı artırmak çok daha önemli bir gündem maddesi. Bu çerçevede her şeyi daha hızlı yapmaya çalışmak ve daha hızlı sonuç beklemek en büyük sorunlardan biri. Şirketler elbette büyük projeler yürütüyorlar ancak birkaç yıla yayılan ve büyük dönüşümler ortaya çıkaran, sonuçları yıllara yayılacak projelere girmektense hızlı sonuçlara odaklanıyorlar. Yapay zekâ ve veri odaklı çözümler bu anlamda daha büyük katkı sağlayabilir.

Türkiye'de bu çerçevede yaptığınız çözümler var mı?

Örneğin bir beyaz eşya üreticisinde sahada bulundurulması gereken yedek parça miktarlarının hesaplanması projemiz var. Machine Learning sayesinde üretimi ve geçmişe dönük olarak hesaplama yaparak servislerde

bulunması gereken parça miktarını bulmuş oluyoruz. Buzdolabı bozulduğunda artık servisler anında parçayı sunabiliyorlar. Bu proje sayesinde şirket EuroCloud ödülleri kazandı. Bu tarz projeler belki bundan on yıl önce milyonlarca dolar harcanarak yapılabilecek işlerdi. Şimdi ise bu tarz faydaları elde etmek çok daha kolay. IoT sayesinde bir sonraki aşamada, dolabın içindeki parçaların da ne zaman arıza yapabileceği önceden bilinecek ve siparişler otomatik olarak oluşturulacak. Bizim için önemli olan şey şirkete yeni bir ürün, yeni bir servis ya da kar edebileceği yeni bir alan kazandırmak. Biz bu çerçevede bulut teknolojiler ve yapay zeka ile işletmelere yardımcı oluyoruz.

Yapay zekanı tam olarak şirketlere nasıl fayda sağlıyor?

Yapay zeka, cevabını bulmakta zorlandığınız soruların, cevaplarını bulmayı kolaylaştırıyor ya da doğrudan cevabı buluyor.

Bizim için önemli olan şey şirkete yeni bir ürün, yeni bir servis ya da kar edebileceği yeni bir alan kazandırmak. Biz bu çerçevede bulut teknolojiler ve yapay zeka ile işletmelere yardımcı oluyoruz.

Mesela yapay zeka sayesinde talep miktarını, stok durumunu ya da üretim miktarını çok daha iyi hesaplayabilirsiniz. Microsoft'un yapay zeka konusuna bakışı şöyle: yapay zeka insanların yaptığı işi devralmayacak, ancak insanların cevapları bulmakta zorlandığı ya da zaman aldığı hesaplamaları çok daha kolaylaştıracak ve hızlandıracak. İnsanın katkısı devam etmekle birlikte, geçmiş verilere bakarak geleceği hesaplamak artık çok daha kolay hale gelecek. Yapay zeka konusundaki en büyük karışıklardan biri bu. Yapay zeka insanların işini alacağı, konusunda yanlış bir algı var. Bir tane örnek vermek istiyorum. Amerika'da radyoloji doktorları hastalığın tespiti konusunda yüzde dört hata payı ile çalışıyorlar. Yapay zeka bu işi yüzde sekiz hata payı ile yapıyor, yani insan öngörüsü halen çok daha iyi. Ancak ön çalışmayı yapay zekaya yaptırıp, ardından son kontrolü doktor yaparsa toplamdaki hata payı binde dörde düşüyor. Bu demek oluyor ki yapay zeka insanın faktörü ile birleştğinde çok daha iyi sonuç alınacak.

Yapay zekanın işletme süreçlerinde kullanılması için veri çok mu önemli?

Geçmiş verinin iyi bir şekilde saklanmış olması elbette önemli. Ancak ilk denemelerde ve uygulamalarda çok iyi bir sonuç alınamayabilir. Yapay Zeka uygulamaları zamanla öğrenme üzerine kurulu bir süreç. İlk ay %70 civarında doğru tahmin veren bir uygulama, her geçen ay yeni veriler ve yeni hesaplamalar sayesinde çok daha iyi sonuçlar vermeye başlıyor. Dolayısıyla yapay zeka uygulama ve çözümlerinden yararlanmaya başladığınızda zamanla çok daha başarılı bir alt yapıya kavuşmuş oluyorsunuz. **CIO**

Teknoloji dönüşümü için bulut şart

Teknoloji dönüşümü için bulut teknolojilerinin şart olduğunu belirten Murat Yılmaz, özellikle KOBİ'lerde bulut çözümlerine çok ihtiyaç duyulduğunu belirterek şöyle dedi; "Teknolojiye ulaşmak için her kurumun kaynakları yeterli olmayabilir. Örneğin verilerden doğru sonuçlar çıkaracak ve analitik hesaplamaları yapacak yapay zeka çözümleri kendi iç bünyenizde geliştiremezsiniz. Yalnızca KOBİ'ler değil, çoğu büyük işletme için bile bu bilgi birikimine ulaşmak ve yazılımlar oluşturmak çok zor. Daha da önemlisi, ihtiyaç duyulan yüksek işlem gücüne sahip donanımları iç bünyede barındırmak operasyonel ve finansal olarak mümkün olmayabilir. Bulut teknolojiler ve beraberinde gelen servisler sayesinde işletmeler yapay zeka gibi çözümlerden anında faydalanmaya başlayabiliyorlar."



Mustafa Özen

Türkiye Sigorta Birliği Bilgi Teknolojileri
Bölüm Yöneticisi

İç tehdit riskinizi yönetin

Çalışan, tedarikçi, stajyer, ziyaretçi gibi kurum ve şirketlere fiziksel veya mantıksal erişimi olan aktörler, tehdit potansiyeline sahiptir. Olası veri sızıntılarını önlemek için kurum ve şirketler, sistemlerine legal fiziksel veya mantıksal erişimi olan kullanıcıların tehdit potansiyelini dikkate almalıdır. İç tehdit risklerini yönetmek için teknik ve prosedürel tedbirlerden faydalanılmalıdır.



Teknik tedbirleri konumlandırmadan önce iç tehdit potansiyeline sahip aktörlerin, davranışlarını takip etmek için tanımlanmaları gerekir. Fiziksel erişim için giriş kartı, sistemlere erişim için kullanıcı hesabı, telefon, e-mail, kullanacağı harici depolama cihazlarının seri numaraları, çalışma saatleri, çalışma lokasyonu, kullanacağı bilgisayar ve mobil cihazlar gibi kullanıcının kurum veya şirket ile ilgili

bütün hareketlerinin takip edilmesini sağlayacak 360 derecelik bir tanımlama yapılmalıdır. Kullanıcı, bütün hareketleri takip edilebilecek şekilde tanımlandıktan sonra DLP, SIEM, CCTV gibi çözümler, iç tehditlerin olası şüpheli davranışlarını yakalamak için konumlandırılabilir. Bunların yanında, olgunlaşma aşamasında olan, kullanıcı ve varlıkların davranışsal analizini yaparak, şüpheli davranışları tespit etmeye çalışan UEBA(User and Entity Behavior Analytics) ürünleri de konumlandırılabilir.

Kullanıcılarınızı ve verilerinizi tanıyın

Teknolojik çözümler iç tehditleri engellemek veya yakalamak için yeterli değildir. İç tehditleri algılamanın temelinde davranış analizi vardır. Davranış analizi yapabilmek için legal erişime sahip kullanıcıları, iş süreçlerinin gerçekleştiği sistemleri ve iş süreçlerinde işlem gören verileri tanımak gerekir. Satın Alma, İnsan Kaynakları, Kurumsal İletişim, Bilgi Teknolojileri, Yönetim Kurulu, Tedarikçi, Ziyaretçi, Stajyer gibi farklı profillerdeki kullanıcıların sahip olduğu risk potansiyeli anlaşılmalıdır. Sistemlere ve verilere doğrudan erişebilen Bilgi Teknolojileri bölümlerindeki Veritabanı Yönetimi, Yazılım Geliştirme, Bilgi Güvenliği gibi farklı birimlerdeki ve rollerdeki kullanıcıların risk potansiyeli ayrı olarak ele alınmalı ve anlaşılmalıdır.

Threatlerin hedefi olabilecek sistemler ve veriler bilinmelidir. Sistemler ve veriler, gizlilik derecesine göre sınıflandırılmalıdır. Sınıflandırılma yapılırken fiziksel ortamlarda tutulan ve işlenen veriler de dikkate alınmalıdır. Habercilikteki 5N1K kuralı, aktörler ve veriler arasındaki etkileşimi belirlemede de kullanılabilir: “Ne veya Kim, Ne zaman, Nerede, Nasıl ve Neden veriye erişecek?” sorusunun cevabına göre “minimum ayrıcalık” prensibi baz alınarak aktör-veri arasındaki etkileşim tanımlanır. Örnek olarak; Ahmet, mesai saatlerinde, şirkette, XXX.XXX.XXX.XXX IP’li bilgisayarından, geçen yılın satış raporunu almak için okuma yetkisi ile Y sistemine erişecek.

Ne/Kim: Ahmet

Ne zaman: Mesai saatlerinde

Nerede: Şirkette

Nasıl: XXX.XXX.XXX.XXX IP’li bilgisayar ile

Neden: Rapor almak için

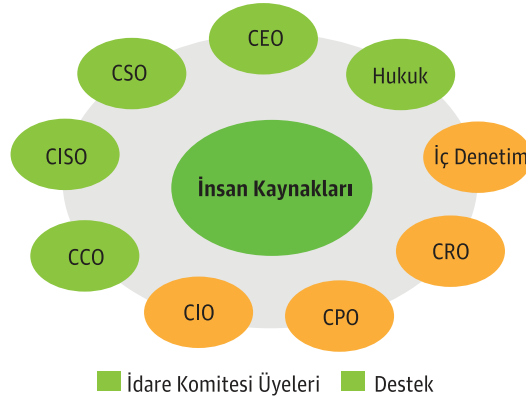
Rapor almak için sadece okuma izni yeterli olduğundan minimum ayrıcalık olan “okuma” izni ile Ahmet ve erişeceği sistem/veri arasındaki etkileşim tanımlanır. Kullanıcıların sistemleri nasıl kullandığını ve verilere nasıl eriştiğini anlamak, şüpheli davranışları tanımlamaya yardımcı olacaktır. Yeni nesil davranışsal analiz ürünleri kullanıcıların davranışlarını modelleyip, model dışında bir davranış göste-

rildiğinde ihlal olarak yakalamaya odaklanmıştır.

İç tehditleri yakalayabilmek için bir iç tehdit programı hazırlamak ve algılama teknolojilerine ek olarak, iç tehditlere odaklanan bir takım kurmak gerekebilir. İç tehdit programı hazırlanırken, öncelikle iç tehditin oluşmaması için caydırıcı olmaya odaklanılmalıdır. Bunun için çalışanlara işe başlangıç aşamasında, tehdit olabilecek davranışların ve ihlal durumunda yaptırımların da yer aldığı, güncel Makul Kullanım Sözleşmesi imzalatılabilir. Bu sözleşme, kullanıcılara aktivitelerinin sorumluluğunu yükler ve kötü niyetli çalışanlar için caydırıcıdır. Çalışanların yanında, sözleşmeli çalışanlar da dikkate alınmalıdır. Sözleşmeli çalışanlar, çalışanlarınız gibi erişim yetkilerine sahip olabilir. Yüksek riskli projelerde gizlilik sözleşmeleri yapılmalıdır. Yöneticilerin de iç tehdit olabileceği göz önünde bulundurulmalıdır. İç tehdit programında, kötü niyetli yönetici riski yönetilmelidir. İç tehdit programı oluştururken, Kişisel Verileri Koruma kanunu başta olmak üzere mevcut yasa ve yönetmeliklere ve soruşturma gizliliğine dikkat edilmelidir. Soruşturma sonunda ne olacağı bilinmelidir. İç tehdidin, zararlı davranışlarının tespit edildiği soruşturmanın sonunda, yapılacaklar belli olmalıdır. Bir çok soruşturma, dava aşamasına geçmeden, çoğunlukla çalışanın işten çıkarılması ile son bulur. Eğer dava açılması düşünülüyor ise savcılık ve kolluk kuvvetleri ile iletişime geçilmelidir. Şüphelenilen çalışanın masum olduğu soruşturmalarda, toplanan deliller için uygun bir yok etme prosedürü olmalıdır.

Soruşturmalar için idare komitesi kurun

CEO, Risk Yöneticisi, Uyumluluk Yöneticisi, Bilgi Güvenliği Yöneti-



cisi, İnsan Kaynakları, Hukuk, İç Denetim ve bunun gibi paydaşlardan bir idare komitesi oluşturulmalıdır. İç tehdit takımı, delileri topladıktan sonra soruşturma başlatılmasına karar verirse, soruşturma başlatmak için idare komitesine delilleri sunmalı ve soruşturma başlatmak için izin almalıdır. İç tehdit, İdare Komitesi üyeleri ve CEO olsa bile kötü niyetli yönetici riskini yönetmek için süreç işletilmelidir.

İç tehdit takımı kurun

Belirli eğitim ve yeteneklere sahip, iç tehditlere odaklanan bir takım oluşturulmalı. Takım, bul-

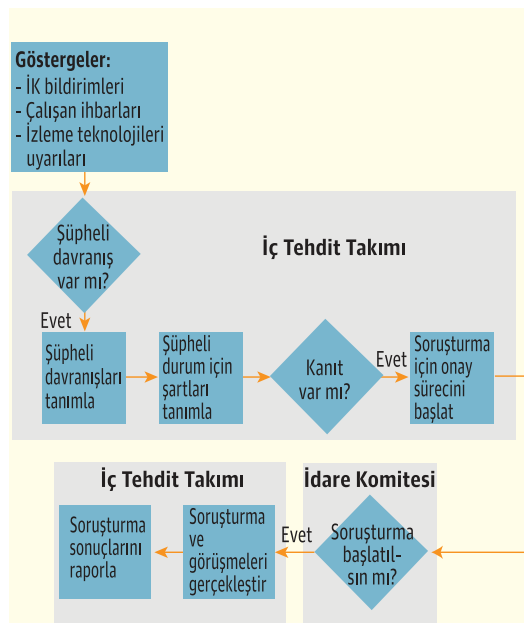
gularını İnsan Kaynakları, Bilgi Güvenliği, Hukuk veya Risk Bölümüne raporlamalıdır. İç Tehdit Takımı, dış tehditlere karşı savunma için konumlandırılmış güvenlik ekibinden ayrı olmalıdır. Çalışanlar hakkında hassas veriler ile çalışacağı için iç tehdit ekibindeki çalışanlar güvenilir olmalı ve soruşturma tecrübesine sahip olmalıdır. İç tehdit takımının İnsan Kaynakları, Hukuk ve IT bölümleri başta olmak üzere bütün bölümlerden bilgi

almaya ihtiyacı vardır. Aşağıda iç tehdit takımının olası paydaşları görülmektedir:

Kuralları tanımlayın

İç tehdit takımının aktiviteleri nasıl izleyeceği, nasıl soruşturma başlatabileceği, iç tehdit olmasından şüphelenilenleri nasıl soruşturacakları ile ilgili kurallar açıkça tanımlanmalıdır. İç tehdit takımı, her soruşturma mahkeme bitecekmiş gibi hareket etmelidir. Soruşturma başlatılmasına karar verildikten sonra sanki bir hukuk davasıymış gibi iç tehdit süreci adım adım takip edilmelidir. Soruşturma sonunda, iç tehdite dava açılmasa bile sahip olunan deliller, iç tehditin size dava açması durumunda size yardımcı olacaktır.

İç tehditlerin düşman değil takım arkadaşları olduğu unutulmamalıdır. Hatalı algılamalar olabileceği göz önünde bulundurulmalı ve iç tehdit olarak şüphelenen kişinin masumiyetini zedelemek için soruşturma tamamlanana kadar asla suçlamada bulunulmamalıdır. Aşağıda bir iç tehdit sürecinin işleyişi görülmektedir:



Eğitim ve İletişimi Önemseyin

İç tehdit programı ve politikalar hakkında çalışanlara bilgi verilmeli. Çalışanların, iç tehdit programı ve politikalar hakkında güncel kalması için düzenli olarak iletişim halinde bulunulmalı. Şirket ve personel yöneticilerine, iç tehdit riski ve iç tehdit programındaki rolleri konusunda eğitimler verilmeli. İç tehdit riskinizi de teknik ve prosedürel tedbirler ile yöneterek, olası veri sızmalarına karşı savunmanızı güçlendirin. **CIO**

Sigorta sektörü teknolojik farkı kapatıyor

Allianz Türkiye CIO'su Kaan Günay, danışmanlık yaptığı yıllardan bu yana sigorta sektörüne odaklanmış bir teknoloji lideri. Yakın zamanda uluslararası bir göreve de atanan Kaan Günay ile sigorta sektörünün dijital dönüşümünü konuştuk.



Günümüzde teknoloji şirketlerde dramatik değişikliklere neden oluyor. Özellikle finans sektörü bu alanda öncü çalışmalara imza atıyor. Benzer bir durum sigorta sektöründe de var mı? Sigorta sektörü bu dijital dönüşümü nasıl okuyor?

Sigorta sektörünün bugün içinde bulunduğu teknolojik durum finans sektörünün gerisinde gibi görünüyor. Bunun en önemli

sebebi ise sigorta sektörünün geçtiğimiz dönemde karlılık sıkıntıları yaşaması. Bilgi teknolojileri o zamanlar ciddi bir masraf kalemi olarak algılanıyordu ve ne kadar az harcarsa o kadar iyiydi. Günümüze geldiğimizde ise bilgi teknolojilerinin artık işletmelerin hayatta kalabilmelerinin en önemli aracı olduğu bir dönemdeyiz. Şirketlerin üst yönetimleri artık bunu çok iyi özümsemiş durumdalar çün-

kü bu değişimi talep edenler artık iş ortakları ya da paydaşlar değil, doğrudan müşterilerin kendisi. Sigorta sektöründe de şöyle bir zorluk var. Var olan 10 yıllık teknolojik boşluk, kapatılması gereken büyük bir açık. Ancak burada madalyonun iki yüzü var. Hem güncel teknolojiyi yakalamak için kapatmanız gereken büyük bir açık var, hem de yaptığınız her yatırım aynı zamanda daha güncel tek-

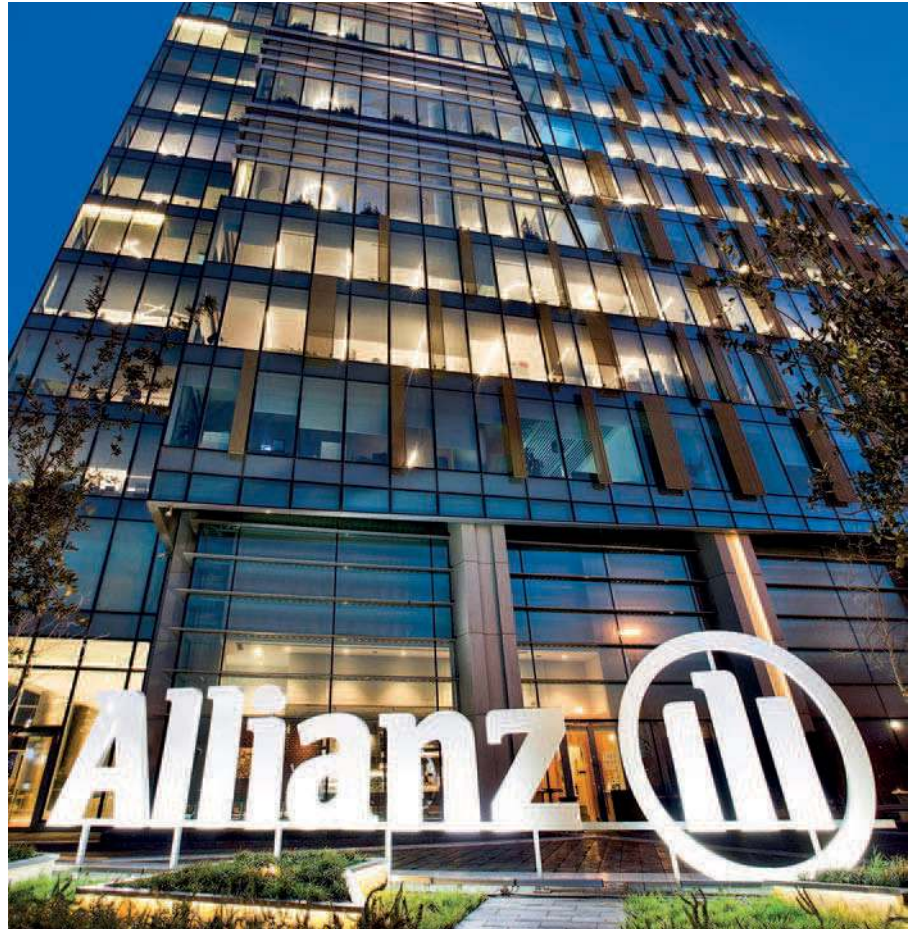
nolojiyi satın almanız anlamına geliyor. Yani teknoloji boşluğunu doldururken bir yandan da 4 sene önce bu yatırımları yapmış bir başka kurumun önüne geçmiş oluyorsunuz. Bu anlamda sigorta sektörü bir ara dönemi atlayarak bir üst teknolojiyle dönüşüme başlamış oldu.

Sigorta sektörü bunu ciddi bir avantaja dönüştürebiliyor mu?

Bunun kendi içinde de sıkıntıları var. Eski teknolojiden bir anda yeni teknolojiye geçiyorsunuz ve bunu kurum içerisinde sindirmek de zor olabiliyor. Bunu müşterileri açısından değil ama iş ortakları, paydaşlar ve çalışanlar açısından söylüyorum. Ancak günümüzde baktığımızda, en küçüğünden büyüğüne kadar her sigorta şirketi şu anda bu dönüşümün farkında ve bir şeyler yapmaya çalışıyor.

Sigorta müşterisinin şu anda yoğun olarak talep ettiği şeyler nedir?

Geçmiş dönemde sigortadan müşterinin beklentisi çok düşüktü. Bir banka ya da Telekom şirketi seviyesinde olmadı hiçbir zaman. Teknolojik dönüşüm ile birlikte gelen değişimleri doğrudan beklemiyor ama sigorta müşterisinin en temel beklentisi ne aldığı ya da ne almadığını bilmek istiyor. Bunu bilmediği zaman çok büyük problem ile karşılaşılıyor. Sigorta sektöründeki en temel problemlerden biri müşteriye neyi aldığını, neye sahip olduğunu kolayca aktarabilmek. İkinci önemli husus, sigorta müşterisi anında aradığı bilgiye ulaşabilmek ve geri bildirim alabilmek istiyor. Çağrı merkezleri bu anlamda biraz eski teknoloji olarak kaldılar. Bunun yerine mobil uygulamalar, chatbotlar ya da sosyal medyayı kullanarak iletişime geçmeyi tercih ediyor. Son olarak sigorta müşterisi başına bir sıkıntı geldiğinde çok daha kolay bir şekilde yardım alabilmek istiyor. Böyle



bir durumda müşteri sigortanın kendisine sunacağı faydaları ve desteğini çok daha yakınında hissetmek istiyor. Teknoloji bu konularda sigorta sektöründe ciddi bir dönüşümü sağlıyor.

Sigorta sektörünün odaklandığı diğer teknolojiler neler?

Sigorta işinin en temelinde veri analizi yapıp fiyat belirlemek vardır. Örneğin bir müşteri temelinde fiyatı belirleyecekse, geçmişte ne hasarlar oluştuğunu, gelecekte ne gibi riskleri kapsayacağını veriler üzerinden tahmin edebilmelisiniz. Sektörümüz ne yazık ki verinin gücünü olması gerektiği kadar kullanamamış durumda. Biz şirket birleşmesi ile birlikte bu konuyu çözmeye çalıştık. Müşterilerimiz tekilliştirmek ve veri kalitesini artırmak için bir master data plan oluşturduk. İki sene önce Big Data ortamını hayata geçirdik. Bu sayede müşteri seyahati analitiği ile ilgili ciddi bir çalışma yapıyoruz. Big Data sayesinde belirli hipotezler oluşturuyoruz ve bunların doğruluğunu kontrol edebiliyoruz. Örneğin bir müşteri bizden bir ürün

2018'de Chatbot ile hizmet vereceğiz

"Biz 2017 yılının Haziran ayında Facebook Chatbot Messenger'ı hayata geçirdik. Bunu bir teknoloji demosu olarak kendi olgunluk seviyemizi ölçmek için kullandık. Şunu gördük ki, kendi iç süreçlerimizin henüz bunu tam olarak beslemediğini gördük ve o tarihten bu yana süreçlerimizi nasıl adapte edebileceğimizi ortaya koyduk. Bu çeyreğin sonunda da ilk uygulamamızı devreye almayı hedefliyoruz."

aldıktan sonra ilk ay içerisinde bizi arıyorsa, doğru bilgilendirilmediğini düşünüp, acaba bu müşterinin vazgeçme ihtimali ilk 3 ay arayan müşteriden daha mı fazla diye kontrol ediyoruz. Bu tarz senaryolar sayesinde kendi iç süreçlerimizi iyileştirme şansımız oluyor.

Peki, IoT sigorta sektöründe kullanılıyor mu?

2017 yılında IoT ile ilgili ilk tecrübemizi yaşadık. Diyabetli sigortalılarımız için sağladığımız bir cihaz sayesinde şeker ölçümlerini gerçekleştirdik ve Dr. Allianz isimli çağrı merkezimiz uzaktan bu değerleri takip etti. Eğer bu değerler olması gerekenden çok daha fazla ile gerekli önlemlerin alınmasını sağladı. Sigorta müşterilerimiz bu teknolojiyi oldukça olumlu karşıladılar. Çünkü sigorta şirketleri genelde bir şey olduktan sonra aksiyon alırlar. Ancak sağlık söz konusu olduğunda bir şeylerin olmasını daha önceden nasıl engelleyeceğimizi konuşmak çok daha olumlu karşılandı.

Sigorta sektöründe en önemli anlardan biri de herhalde doğal afetlerdir ki 2017 yılında bunu İstanbul'da yaşadık? Teknoloji departmanı açısından bu ne demek?

Ülkemizde dolu felaketleri çok sık yaşanmadı ancak Avrupa'da her sene ciddi anlamda yaşanan olaylar ve sigorta sektörünün bu anlamda bir tecrübesi var. Örneğin Avrupa'da bu gibi durumlarda sigorta şirketleri çağrı merkezleri üzerinden talepleri almıyor ve yalnızca internet üzerinden kabul ediyor. Mevsim şartlarının değişmesi ile birlikte bu tarz olayların artık ülkemizde de sık sık olabileceğini düşünebiliriz. Bizim bu anlamda teknoloji birimi olarak daha fazla ölçeklenebilir teknolojilere odaklanmamız gerekiyor. Felaket durumunda erişilebilir olmak da önemlidir. Dolayısıyla teknolojinin ölçeklenebilir olması, aynı zaman-



Kısa özgeçmiş

Eğitimimi Marmara Üniversitesi Almanca Enformatik bölümünde tamamladım. Almanca enformatik bilgisayar mühendisliği ve endüstri mühendisliğini birleştiren özel bir bölümdü ve ben bu bölümü seçerek girdim. Çünkü her zaman teknolojinin işe daha yakın olması gerektiğini düşünüyordum. Ben zaten iyi derecede İngilizce ve Fransızca biliyordum. Bu bölüm sayesinde Almancayı da öğrenmiş oldum. Eğitim sonrasında ilk önce Siemens Nixdorf şirketinde çalışmaya başladım. 2 sene orada çalıştıktan sonra Amerika'da University of Baltimore'da yüksek lisansımı yaptım. Master eğitimimi MIS üzerine yaptım. Türkiye'ye döndükten sonra da Deloitte'de çalışmaya başladım. İki sene sonra da Deloitte'in Kanada ofisinde görev aldım. Döndükten sonra tekrar Deloitte'da ve ardından da Accenture firmasında çalıştım. Banka, enerji, telekom gibi farklı sektörlerde farklı projeler yaptım. Ardından bir sigorta şirketinde hasar transformasyon projesindeki ekipteydim. Daha sonra Allianz ile tanıştık. 1 Şubat 2013 yılında satın alma ve birleşme süreci oldu. Birleşme sürecinde, 3 farklı veri merkezi, 6 farklı domain ve 6 tane farklı sigortacılık uygulamasını tekilleştirmek gibi zorlu bir süreci yönettim. Bu dönemle ilgili en büyük deneyimim, şirketteki herkesin teknoloji birimlerinin ne kadar önemli olduğunu ve şirketlerin teknolojiye ne kadar bağımlı olduklarını anlamam oldu. Ben bu süreci bir fırsat olarak kullandım ve birleşme ile birlikte teknoloji artık CEO'nun da ajandasında en önemli yere kavuştu. Bir diğer önemli şey de, teknoloji biriminin kendisini yenilemesi de kolay değildir. Ancak bu birleşme ciddi bir fırsat oldu ve teknolojiyi istediğimiz gibi kurgulama şansı yakaladık.

da felaket durumlarında da sizi erişilebilir kılıyor. Böyle bir durumda 100 olan kapasitemi 800 yaparım demek çok kolay değil. Ancak doğru bilgilendirme yapabilmek, müşteriye bilgiyi erişirmek çok önemli hale geliyor. Bu yüzden biz video üzerinden bilgilendirmeler yapmayı hedefliyoruz. Şu anda test aşamasında olan uygulamamız sayesinde, olası bir durumda müşteriye video görüşme üzerinden erişmeyi, karşılıklı görüşme ile birlikte süreçleri hızlandırmayı ve anında dosyayı kapatıp kağıt karmaşasından kurtulmayı hedefliyoruz.

Farklı alanlarda bu tip yoğunluk deneyimleriniz oldu mu? Teknoloji bu gibi durumlarda ne tür fayda sağlıyor?

Mesela BES'de de teknolojiye ciddi anlamda yatırım yaptık. Burada sunduğumuz en büyük fayda müşteriye self servis birçok işlemi yapabilmesini sağlamak oldu. Bildiğiniz gibi zorunlu bir uygulama olan bireysel emeklilik sisteminde müşterilerin büyük bir çoğunluğu sigortadan ayrılma taleplerinde yaşadıkları sıkıntılar üzerine oldu. Bizdeki ayrılma oranlarına baktığımızda bunların %80'i dijital araçlar üzerinden müşterilerin kendi kendilerine yapmaları ile oldu. Bu da aslında dolu vakasından çok farklı değil. Çünkü 3 ayda bir yeni katılımcılar ekleniyor. Eğer bu katılımcılar ayrılmak istiyorlarsa, 15 gün içerisinde ayrılıyorlar ve bu da ciddi bir yoğunluk oluşturuyor. Biz müşterilerimizin insan kaynakları ve internet bankacılığı ile entegre çalışan bir yapı ortaya koyduk ve bu sayede gelen yükleri çok daha kolay bir şekilde yönetebilmeye başladık. Bu müşteri tecrübesi için de önemli. Müşterilerimiz Allianz'da işlerin bu kadar kolay bir şekilde yapılabildiğini görünce elde ettikleri bu tecrübe aslında bizim açımızdan çok daha pozitif bir algının oluşmasını sağladı.



Umut AYDIN
"Oyun Teorisi"

Yapay zeka ile şekillenen perakendenin geleceği

IDC'nin geçtiğimiz Eylül ayında yayınladığı rapora göre; 2021 yılına kadar yapay zeka (AI) için toplam harcanacak tutarın 57,6 milyar dolar olacağı öngörülmüyor.

Yapay zeka için harcanılması tahmin edilen 57,6 milyar dolar, her yıl AI için yapılacak harcamaların en az yüzde 50 seviyesinde artması anlamına geliyor. Yalnızca 2017 için bu rakam bir önceki yıla göre yüzde 59 artarak 12 milyar doları buldu.

Öte yandan Juniper Research'ün yaptığı araştırmaya göre; sadece perakende endüstrisi makine öğrenimi için toplam bugün senelik 2 milyar dolar olan harcama rakamını 2022'de 7,3 milyar dolara çıkaracak.

Teknolojinin iş hayatında bu denli yaygın kullanıldığı içinde bulunduğumuz bu zaman diliminde, bilhassa gelişmiş ekonomilerde senelerdir bir türlü artamayan verimlilik endeksini göz önüne aldığımızda perakende gibi önemli değişimler yaşayan sektörlerdeki değişimlerin ne derece kritik olduğunu daha net anlaşıyor. Yapay zekanın özellikle bu konularda perakendecilere kolaylık sağlaması öngörülmüyor.

Çoklu kanal (Omnichannel)

Günümüzde online ve fiziksel perakendecilik yapanlar için en yaygın ve yönetilmesi bir o kadar güç alanların başında çoklu kanallar geliyor. İnternet siparişlerinde mağazadan veya 3. bir noktadan teslimat gibi farklı seçenekler artık tüm perakende sektörü için olmazsa olmaz servislerden.

Fakat tek alanda faaliyet gösteren bir perakendeci bile olsanız binlerce kalem ürün içerisinden hangi ürünü, hangi mağazanızda tutacağınızı önceden tahmin edip bu doğrultuda aksiyon almak maliyet ve operasyonel verimliliğiniz açısından sizi rakiplerinizin birkaç adım öteye taşır. Yapay zeka bu noktada gelecekteki en önemli enstrümanlardan.

Binlerce kalem ürün içerisinden hangi ürünü, hangi mağazanızda tutacağınızı önceden tahmin edip bu doğrultuda aksiyon almak maliyet ve operasyonel verimliliğiniz açısından sizi rakiplerinizin birkaç adım öteye taşır. Yapay zeka bu noktada gelecekteki en önemli enstrümanlardan.

Sanal asistanlar

İşgücünde verimlilikten söz etmişken, gitgide yaygınlaşan Chatbot'lar ve sanal asistanların perakendede etkisini yakın gelecekte daha ağır hissedeceğiz.

Chatbotlar yalnızca işgücünde maliyet avantajı sağlamayacak. Ayrıca topladığı verilerle müşterilerinizin hakkında daha doğru ve yönlendirici iç görüler oluşturmaya da katkı sağlayacaklar.

Kişiselleştirme

Dışa dönük dijital dönüşüm konusunun başında müşteri için kişiselleştirme geliyor. Konvansiyonel CRM uygulamalarının barındırdığı veri setleri ve fonksiyonların, günümüz dijital dünyasında etkin bir müşteri deneyimi oluşturma noktasında çok da yeterli olmadığını söyleyebiliriz. Günümüz dünyasında geçmişe dayalı ve tekil bir noktadan oluşturulmaya çalışılan müşteri deneyimi dikiz aynasına bakarak otomobil kullanmaktan çok da farklı sayılmaz. Bu sebeple çoğullaştırılmış veri kaynağından yapay zeka yardımıyla sürekli öğrenen platformlarla müşteri segmentasyonu oluşturmak ve farklı segmentlerdeki profiller için tekil deneyimler sunmak yine bir diğer önemli alan. **CIO**





Franco Rizzo

TmaxSoft

Kıdemli Ürün Pazarlama Yöneticisi

Veritabanı yönetim sisteminize çok mu para ödüyorsunuz?

Esnek bir lisanslama modeli, bir şirketin temel işletme süreçlerinden çok, gelirlerini artıracak yenilikçi girişimlere yatırım yapabilmesini sağlar.



Herhangi birisine yenilikçi şirket denildiğinde aklına hangi isimlerin geldiğini sorduğunuzda, birçok kişinin aklına ilk gelecek şirket muhtemelen Apple olacaktır. Öte yandan, otomobil üreticisi Porsche pek kimsenin aklına gelmez. Ancak Apple ve Porsche değişim yaratan şirketleri tanımlayan bir iş stratejisini paylaşıyor: Eski ürünlerden elde edilen kârı yenilikler için kullanmak.

Apple'ın masaüstü ve dizüstü bilgisayarlarının ticari başarısı şirketin gelirlerini yeni ürün tasarlamak için ayırabilmesini sağladı ve böylece iPhone ortaya çıktı. iPhone bugün şirketin açık ara en çok sattığı ürün olma özelliğine sahip. Uzun yıllardır efsanevi spor arabalarıyla bilinen Porsche de satışlardan elde ettiği kârı otomobil dünyasının en son trendi için ken-

di modelini tasarlamada kullanabileceğini fark etti: SUV'ler. 2002'de ilk kez piyasaya çıkan Cayenne, daha küçük olan Macan modeliyle birlikte Porsche'nin en çok satan modelleri oldu. 2015'te şirket meşhur 911 modelinin iki katı kadar SUV sattı. Geçmişteki başarılarını "kontrollü yenilikler" için kullanan şirket, Madhavan Ramanujam ve Georg Tacke'ye göre yalnızca bir spor araba üreticisi görünümünden çıkıp yüksek performanslı lüks otomobiller üreten bir marka haline geldi.

Bu tür bir strateji, inovasyona hız vermek isteyen tüm şirketlerde başarılı olabilir. Bir kurumu rakiplerinden ayıran en önemli şeyler özelleştirilmiş uygulamalar ve ürünlerdir. Ancak bunlar için yatırım yapmak gerekir. Birçok şirket temel işletme süreçlerine para ayırdığı için yenilik sunma potansiyelini değerlendiremez.

Gerekli süreçler, gereksiz maliyetler

Temel işletme süreçleri endüstriye ve şirketin faaliyetlerine göre değişiklik gösterir. Ancak, tüm modern kurumlarda ortak olan tek süreç bir şirketin bel kemiğini oluşturan veritabanı ve onu destekleyen veritabanı yönetim sistemleridir (DBMS - Database Management Systems).

Veritabanı yönetim sistemleri ise hiç ucuz değildir. Özel ve hibrit bulut altyapılarının popülerliği arttıkça CFO'lar da veritabanlarının operasyonel maliyetlerine daha fazla dikkat eder oldular. Veritabanı yönetim sistemlerinin lisans ve destek giderleri çoğu BT bütçesinde önemli yer kaplar. Kullanıcılar kendilerini destek ve bakım fiyatlarının her yıl arttığı bir girdabın içinde bulabilirler.

Bunlara ek olarak, gerçekten kullanılan sunucu çekirdeği sayısına göre değil sunucunun maksimum çekirdek sayısına göre DBMS lisansı gerekebilir. Endüstri yazılım tabanlı veri merkezlerine (SDDC - Software Defined Data Centers) ve hiper yakınsamaya (tek bir donanımda birden fazla uygulamayı birleştirme becerisi) doğru ilerlerken, sanallaştırma sayesinde şirketler sunucularındaki mevcut işlem gücünün sadece bir kısmını kullanıyorlar. Şirketler buna rağmen tam sunucu kapasitesi ve iş yüklerini çalıştıran ek donanımlar için ödeme yapıyorlar.

Bu da veritabanı için yapılan harcamalarla, elde

edilen fayda arasında orantısızlığa neden oluyor. BT inovasyonu için kullanılabilecek para bu şekilde harcanıyor.

Çözüm: Esnek lisanslama

Şirketler veritabanı yönetim sistemlerinin mevcut ödeme yöntemlerine bağlı kalmak zorunda değiller. Esnek lisanslama modeli adlı popüler yeni seçenek, modern veritabanı birleştirme süreçlerinin gerçekleriyle daha çok örtüşüyor.

Veritabanı iş yükleri için esnek bir lisanslama modeli birçok şirket için caziptir çünkü belirli bir boyuttaki donanıma bağlı yazılım alma zorunluluğu ortadan kalkar. Gerçek kullanıma göre veritabanı yazılımının lisansı alınabilir ve zaman içinde ölçeklendirilebilir. Uygulama ve donanım birbirinden tamamen ayrılmış olur. Bu model sayesinde kurumlar, yüzde 100 lisanslama modelinden ziyade yalnızca istedikleri bir sanal makineyle ilişkili işlem gücünü lisanslayarak, sanallaştırma yatırımlarını en üst seviyeye getirebilirler. Veritabanının harcadığı kaynak miktarı bir fark oluşturmaz.

Esnek lisanslamayla şirketler, sunucudaki toplam çekirdek sayısı için değil gerçekten kullanılan çekirdek sayısı için ödeme yaparlar. Bu durum özel ve hibrit bulut kullanımındaki sanallaştırma bileşenleri için kritik önem taşır.

Birçok şirket bu model için idealdir. Bunlar arasında şu tür kurumlar yer alır:

- Başta finansal hizmetler, perakende, sağlık, ödeme ve üretim kuruluşları olmak üzere yoğun veri kullanan kurumlar
- İlgili veritabanı yönetim sistemlerini (RDBMS) buluta taşımak ve yüksek maliyetli altyapılarını değiştirmek isteyen kurumlar
- Elastik kapasite eklerken kod ve şema bütünlüğünü koruyarak iş için kritik önem taşıyan uygu-



lamaların toplam maliyetini azaltmak isteyen kurumlar

- İşletme ve sermaye giderlerinde önemli ölçüde tasarruf etmek ve toplam sahip olma maliyetini büyük oranda azaltmak isteyen kurumlar
- Özelleştirilmiş uygulamalara sahip kurumlar
- Veri havuzlarına ve veri ambarı uygulamalarına sahip kurumlar
- Yüksek erişimli kümelenmiş uygulamalara ihtiyaç duyan kurumlar
- Yüksek güvenli veritabanı şifrelemesine ihtiyaç duyan kurumlar
- Veritabanında aktif veya pasif bekleme özelliğine ihtiyaç duyan kurumlar

Esnek bir lisanslama modelinde bir şirketin elde ettiği en büyük fayda ödeme yapma şeklidir. Eski DBMS seçeneklerinde bulunan özelliklerin aynısını çok daha makul ödeme yapısıyla almak mümkün olur. Böylece şirketler, yalnızca işletmenin çalışmasını sağlayan temel süreçlere yapılan yatırımlara kıyasla, geliri artıracak yenilikçi gi-

rişimlere daha çok yatırım yapabilirler.

DBMS ödeme seçenekleri arasında yolunuzu bulmak, üst düzey yöneticilerin bilmesi gerekenler

Tüm DBMS lisanslama yapıları eşit değildir. Seçenekleri değerlendirirken dikkat etmeniz gereken üç temel nokta vardır:

1- Lisanslama modellerinin ve potansiyel gizli giderlerin (örn. veritabanındaki iş yüklerini çalıştırmak için ekstra donanım ihtiyacı) farkında olun. Bazı çözümler kendilerini açık olarak tanıtır. Ancak detaylara indikçe müşteriye uygun olmayan kısıtlı bir model olduğu ortaya çıkabilir.

2- Açık kaynak her şirket için çözüm değildir. Belirli bir kitle için

uygun olan bu tür çözümler başka kitlelerde sorunlara yol açabilir. Herhangi bir veritabanı çözümünün destek modelini dikkate almak önemlidir çünkü açık kaynaklı veri tabanları ciddi miktarda zaman ve kaynak gerektirir.

Ayrıca, açık kaynaklı veritabanlarının net bir yol haritası yoktur. Doğaları gereği bazı seviyelerde zorluk çıkarabilirler.

3- Özelleştirilmiş bir uygulama veya iş yükünün çalıştırmanın gerçek maliyetini bilin. Ne yazık ki gerçek maliyet şirketin ilk tahmininden çok daha yüksek olabilir.

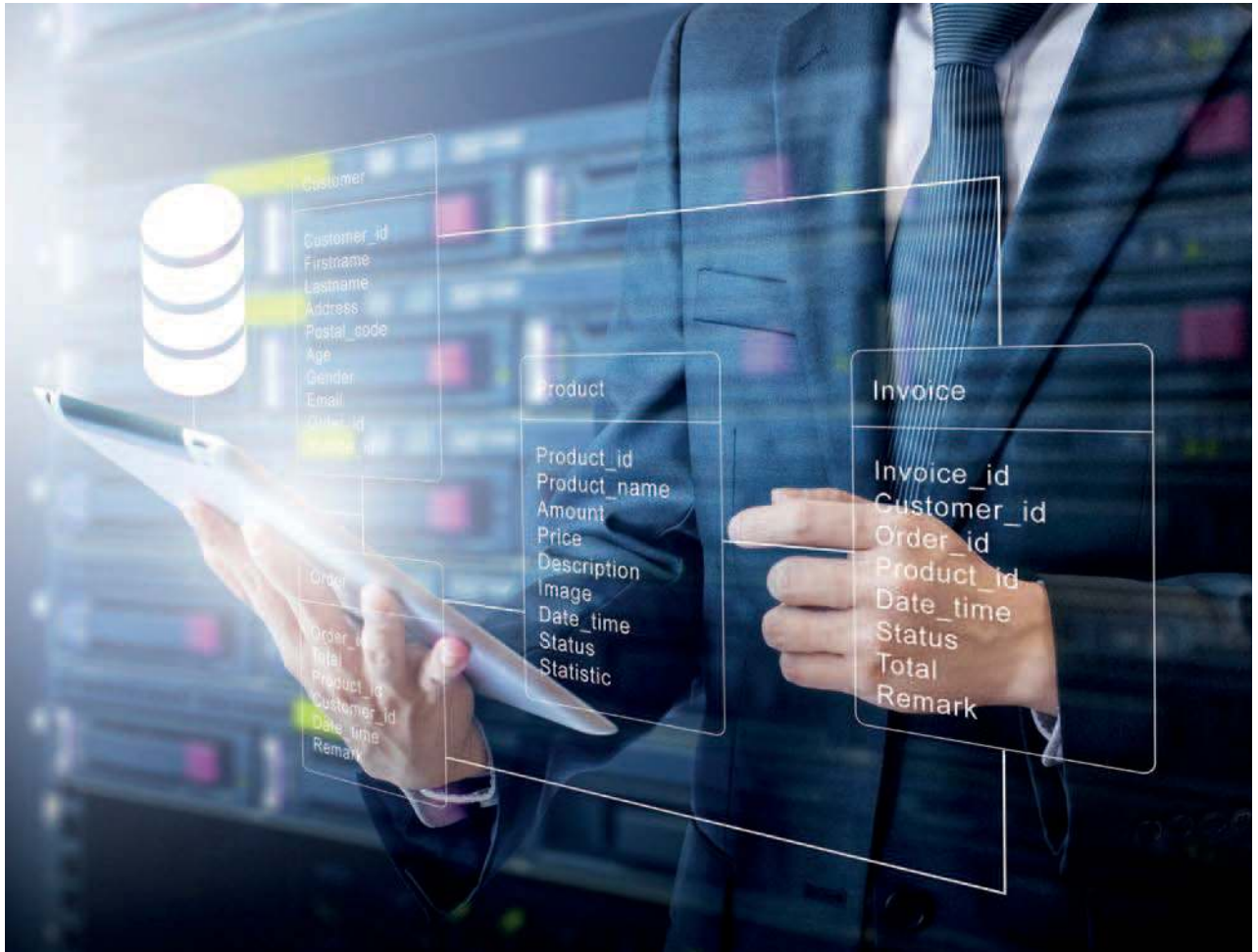
Yeni bir model

Gartner'a göre, bir yandan kârı artırırken bir yandan da tam anlamıyla değişim geçirmek isteyen kurumlar, "temel işletme süreçlerini destekleyecek düşük maliyetli bir ortam sağlarken, sürdürülebilir bir farklılaşma oluşturmak ve yenilikçi süreçleri desteklemek amacıyla teknolojiyi kullanma arzularına yanıt veren iş uygulamaları için yeni bir strateji belirlemeliler"

Kurumlar sanallaştırmaya doğru ilerlemeye devam ederken, veritabanı maliyetlerini düşüren başarılı şirketlerin inovasyona harcayacak daha çok paraları olacak. Güçlü sunucular yalnızca tek bir uygulama çalıştırmaları için geliştirilmedi. Şirketler de sunucunun potansiyel işlem gücü yerine, veritabanları gerçekten ne kullanıyorsa onun için ödeme yapmalı. Esnek bir lisanslama modeli, şirketlerin yazılım lisansından elde edilen tasarrufu yeniliklere yönlendirmelerine yardımcı edecek stratejik bir hamle olabilir.

Esnek olmayan veritabanlarında fiyat polemiği büyüyor!

Esnek veritabanı sistemleri, dinamik olarak ölçekleme imkânı sunan bulut tasarımlarıyla birden çok ihtiyacı çözüyor. Zira esnek olmayan veritabanlarının maliyetleri her zaman esnek veritabanında daha fazla oluyor.



Daha önceki yazılarımızda, kurumsal yazılım yığınının esnekliği tarandaki mega trend ve veritabanı katmanının web, uygulama ve depolama katmanlarındaki gelişmelere nasıl ayak uyduramadığını yansıtmıştık. Aynı zamanda bu-

nun iş çevikliğini kısıtladığına ve inovasyonu engellediğine de dikkat çektik. En önemli esnek olmayan bir veritabanı katmanının ciddi maliyet sonuçlarına da işaret ettik. Bu yazımızda bu kontrol edilmeyen maliyetlerin nedenlerinden bazılarını sergileyeceğiz.

Esneksizliğin kaçınılmaz maliyetleri

Esnek veritabanlarının neden radikal ekonomik faydaları var? Hakkında konuşabileceğimiz çokça ayrıntı var ama başlıkların hiçbirisi şaşırtıcı değil; onlar mikro servis mimarileri ve kon-

teyner tabanlı konuşlandırmalar gibi büyüyen trendler arkasında ki sürücü güçler.

Ana temalar şu şekilde:

Esnek olmayan veritabanı sistemlerinin kapasite bağlantılı maliyetleri her zaman esnek veritabanı sistemlerinin kapasite tabanlı maliyetinden daha yüksek olacaktır.

Bunlara aşağıda daha ayrıntılı değineceğiz ama bu üç gözlemin TL; DR açıklamaları şöyle: Esnek veritabanı sistemleriyle herhangi bir zamanda sadece tam olarak ihtiyacınız olan kapasite miktarını çalıştırabilirsiniz. O esnek veritabanı sistemleri esneme eğilimindedir ama kırılmazlar. Ayrıca, o esnek veritabanı sistemleri manuel ve fiziki yönetim yerine otomatik yönetimin üzerinde durur. Bunlar yaşam döngüsü maliyetler anlamında çok büyük faydalar getirmek üzere birleşiyor. Ve çok sayıda veritabanı sistemleri çalıştıran organizasyonlar için kaynak yeniden kullanılabilirliği, kesintisiz servis yönetimi ve çok kiracılı bir veritabanı servisi yanında standart işlemler gibi daha ileri faydalar bulunuyor.

Esnek olmayan veritabanılarının kapasite bağlantılı maliyetleri

Geleneksel bir veri merkezindeki veritabanı sunucuları yaygın olarak yaklaşık yüzde 5 - yüzde 10 kapasiteyle çalışır. Bulut tedarikçilerinden gelen deliller öyle gösteriyor ki buluta taşınan iş yükleri için sunucu birimlerin sayısı yaklaşık yüzde 80 düşüyor. IaaS sunucularına kıyasla bu düşüşler aynı oranda yerinde e konuşlandırmalar için de geçerli. Veritabanı provizyonu web sunucular, uygulama sunucuları ve depolama sunucuları gibi esnek olduğunda bu rakamlar daha da iyi

hale gelecek. Veritabanı sunucu provizyonu için geleneksel güçlük, bir yandan aynı anda sunucuların kapasitesini azami seviyeye çıkartırken 500 yıllık taşkın için yeterli kapasiteyi nasıl temin edeceğiniz etrafındadır. Birçok işletme için doruk veya acil durum yüklenme durumları altında arızanın maliyeti yeterince yüksektir ki zaten sunucular yaygın olarak ortalama yüklere nazaran çok aşırı provizyonlanır. İşte bu şekilde yüzde 5 ve yüzde 10 kapasite rakamları ortaya çıkıyor.

Sunucuların fazla kapasitesi elbette doğrudan sunucu maliyetleriyle sonuçlanır ki bu genel olarak kullanılan on katı olabilir. Fakat kapasite bağlantılı provizyonu yapılan veritabanı yaşam döngüsü maliyetlerinin diğer birçok yönleri vardır. Bu maliyetler veritabanı lisanslarını içerir; yaygın olarak veritabanının üzerinde çalıştığı makinelerin kapasitesine göre modellenir, söz konusu sunucuların asıl kapasitesine bakılmaksızın. Daha büyük sunucular aynı zamanda

Bazı durumlarda aşırı yüklenmiş bir veri tabanı basitçe kullanıcı arayüzünde gecikme, kullanıcıların memnuniyetsizliği ve müşterilerin rakiplerin önerilerine kaymasıyla sonuçlanır.

ek bileşenler için yüksek maliyetleri de içerir. Buna bellek ve depolama terfileri, ek yazılım araçları ve bileşenleri ve genel veri merkezi maliyetleri dâhil (enerji kullanımı, soğutma gereksinimleri vs.)

Fazla kapasiteli esnek olmayan veritabanı sistemlerinin maliyetlerinin yanında aynı zamanda düşük kapasite maliyetleri de vardır. Şayet veritabanı sisteminiz kara cuma e-ticaret uygulaması ile ya da finansal servislerdeki hızlı bir pazar ayarlaması sebebiyle aşırı yüklenirse para kaybedersiniz. Bazı durumlarda aşırı yüklenmiş bir veri tabanı basitçe kullanıcı arayüzünde gecikme, kullanıcıların memnuniyetsizliği ve müşterilerin rakiplerin önerilerine kaymasıyla sonuçlanır. Farklı işletmeler ve veritabanı iş yükleri bu itibarla farklı karakteristiklere sahip olacaktır ama neredeyse tüm durumlarda bir veritabanı sisteminin maliyetleri yük gereksinimlerini karşılamadığında bu doğrudan veya dolaylı bir harca-





madır. Gerçekten yapmak istediğiniz şey zamanın herhangi bir anındaki yükü desteklemek için konuşlandırılmış yalnızca yeterli kaynaklara sahip olmaktır ama bu gerektiğinde hızlı ve verimli bir biçimde kapasite ekleyebilir. Esnek olmayan veritabanlarının kapasite bağlantılı maliyetleri için panzehir, ihtiyaç duyulduğunda bilgiişlem ve depolama düğümlerini ekleyip silebilen esnek veritabanlarıdır.

Esnek olmayan veritabanlarının aksaklık süresi maliyetleri

Veritabanı hizmetsizlik zamanı planlı ya da planlanmamış olabilir. Planlanmış ya da planlanmamış olmasından bağımsız olarak; diğer yandan her türden aksaklık süresi istenmez ve ondan kaçınmak önemli ekonomik yararlar sağlar.

Yazılım terfisi, veritabanı planlarının değiştirilmesi veya hatta yedekleme yapılması gibi olağan görevler için esnek veritabanları planlanmış aksaklık süresine gereksinim duyar. Bu

açık bir biçimde sistemin ulaşılamaması, fazladan yönetim maliyetleri ve gecikme riskleriyle birlikte veri ya da etkileşim kaybıyla sonuçlanır. Birçoğu için planlanmış aksaklık süresi düşük kullanım yönetilebilir zamanlara ayarlanabilir ama her zaman yanında olan bir dünyada modern uygulamaların çoğunun 7x24 çalışması beklenir.

Planlanmamış aksaklık süresi kurumsal veritabanı sistemlerinde önemli bir maliyettir. Müşterilerimizle ve onların Nuodb öncesi deneyimleri hakkında konuştuğumuzda, onlar saat başına binlerde milyon dolarlara kadar değişiklik gösteren aksaklık süresi maliyetlerini bildiriyor. Milyonlar tabi ki olağan değil, çoğu işletme için rakamlar çok büyük olabilse de. Çözümler tipik olarak aksaklık süresinden kaçınma, onarma süresini minimize etme ve çekirdek sistem devre dışıyken en iyi hizmeti vermeye çalışmanın bir karışımını içerir. Aksaklık süresinin potansiyel yüksek ma-

Esnek olmayan veritabanlarının kapasite bağlantılı maliyetleri için panzehir, ihtiyaç duyulduğunda bilgiişlem ve depolama düğümlerini ekleyip silebilen esnek veritabanlarıdır.

liyetlerinin yanı sıra aynı zamanda geleneksel veritabanlarındaki aksaklık süresini azaltmak için tasarlanan yüksek ulaşılabilirlik strateji ve teknolojilerini içeren çok yüksek maliyetler de bulunuyor. Esnek veritabanı sistemleri hem planlanmış hem de planlanmamış aksaklık süresi için oyunu değiştiriyor.

Çoğu bulut uyumlu sistemler gibi bir esnek veritabanı tipik olarak sıfır planlanmış aksaklık süresi için tasarlanır; kapsamlı online yönetimle birlikte. Sistemi kapatmaksızın herhangi bir yönetsel görevi yerine getirebilmelisiniz. Bu da plan değişiklikleri ya da indekslerin inşası gibi veritabanı yapısındaki değişiklikleri içerir. O aynı zamanda sunucuların terfisi, sistem yazılımının terfisi ve veritabanı yazılımının terfisini de içerir. Bazı esnek veritabanları sistemi kapatmaksızın, veri ya da etkileşim kaybı olmadan ve uygulama servisleri veya performans üzerinde herhangi bir ciddi etkiye neden

olmadan veritabanını yeni sunuculara hatta yeni veri merkezlerine taşımanıza imkân tanıyacak.

Planlanmamış aksaklık süresiyle birlikte esnek veritabanlarının büyük bir avantajı bulunuyor. Hem bilgiişlem hem de depolama düğümlerinin isteğe göre eklenmesine imkân sağlayan bir sisteme sahip olduğunuzda yedeklilik çok daha kolaydır. Ve düğümlerin silinmesine izin veren bir sistemin bir düğümün ya da düğüm gruplarının arızasını tolere etmesi beklenebilir. Esnek olmayan bir veritabanı sisteminin aksine iyi tasarlanmış bir esnek veritabanı sistemi arızaya karşı doğal bir dirence sahiptir. Aynı anda birden çok veri merkezinde çalışabilen bir esnek veritabanı aynı zamanda veri merkezi arızasına da dirençli olabilir; DR değişikliklerine Aktif/Aktif bir çözüm.

Esnek veritabanları doğrudan ve dolaylı aksaklık süresi maliyetleri anlamında potansiyel olarak çok yüksek faydalarla geleneksel esnek olmayan veritabanlarına nazaran çok daha güçlü hizmet süresi garantisi sağlar.

Esnek olmayan veritabanlarının sistem yönetim maliyetleri

Genel amaçlı olarak sunucular buluta taşındı, sunucuların yöneticilere oran olanı 10:1'den 500:1'e genişledi; bu büyük bir artış. Veritabanlarının bunu takip etmesi gerekiyor. Büyük firmalar binlerce ya da on binlerce veritabanı çalıştırıyor olabilir. Ve o veritabanları çok fazla bireysel ihtiyaçlara sahip ki bu da her bir veritabanı için büyük bir DBA dikkatini gerektiriyor.

Yönetici sonucu oranındaki büyük artışa imkân tanıyan şey tüm veritabanı yığının sıkı dikey entegrasyonunu kırmaktır. Her-

hangi bir veritabanı herhangi bir zamanda herhangi bir sunucu ya da sunucular seti üzerine dinamik olarak, hizmeti kesintiye uğratmaksızın, konuşlandırılabilir veya yeniden konuşlandırılabilirse, o zaman yönetimsel görevler tek bir ekrandan REST veya diğer API'ler aracılığıyla otomatikleştirilebilir ve dâhil edilebilir. Performansı artırmak çalışan veritabanına makineler eklemekle ilgilidir.

Veritabanı sunucuları kapasitenin altında çalıştırıldığında maliyetleri düşürmek çalışan bir veritabanından makineleri silmekle ilgilidir.

Bir veritabanını daha büyük ya da daha küçük bir makineye taşımak sadece çalışan veritabanına daha büyük bir makine eklemek ve ardından orijinal makineyi kapatmakla ilgili.

Bir planı değiştirmek çalışan bir veritabanında bazı SQL komutlarını yerine getirmekle ilgili.

Bir indeksi eklemek ya da silmek SQL komutlarını girmekle ilgili

Sistemi terfi ettirmek yeni düğümler eklemek ve eskilerini silmekle ilgili.

Bunların tamamı network API'leri (ör. REST) olarak sağlanabilen, popüler araçlar (ör. Kubernetes, Mesos) ya da sizin seçeceğinizi bir script dili kullanılarak otomatik hale getirilebilen yazılım eylemleri.

Esnek bir veritabanı yazılım tanımlı yönetim modellerine imkan sağlıyor. Programlanabilir yönetim ile bir esnek veritabanı aslında yazılım tanımlı veritabanı sistemidir. Bu DBS görevini geliştiriyor, çoğu günlük, zaman alan ve hataya açık işleri otomatik hale getirir, diğer yandan DBA'nın iş gereksinimlerine hızlı yanıt verme üzerine odaklanmasına fırsat verir. Yukarıda ol-

duğu gibi veritabanlarının DBA'lara olan oranında büyük bir maliyet düşürme fırsatı mevcut. Ayrıca DBA'nın iş gereksinimlerine çok daha hızlı yanıtlanmasına imkân tanımada bağlantılı bir fayda var.

Esnek veritabanları küçük bir maliyetle çok daha yüksek kaliteden veritabanı yönetimi için bir fırsat sağlar.

Esnekliğin ekonomik kaçınılmazları

Kurumsal veritabanlarını yürütmenin maliyeti tipik olarak en büyük tek veri merkezi çalıştırmanın maliyetidir. Veritabanı gereksinimleri için şunları karşılamak çok pahalıdır:

- Temel Performans
- Doruk Yük Performansı
- Çalışma zamanı
- İş sürekliliği & Felaket kurtarma
- Yeni iş gereksinimlerine yanıt
- Çoklu veri merkezi operasyonu
- Esnek veritabanı sistemleri

Esnek veritabanı sistemleri, dinamik olarak ölçekleme imkânı sunan bulut ve konteyner tasarımlarıyla birden çok ihtiyacı çözüyor.

Gelecek yazılarımızda vaatleri yerine getirmek için benimsenen tasarım yaklaşımlarına bakacağız. Birden çok çözüm var, tümü esnek veritabanı sistemi arayışında farklı ödümler veriyor. 



Veritabanı ve veri yönetimi için 2018 pazar tahminleri

Yılın ilk aylarına dair bu tür listeler ortaya çıkmış olsa da pazara dair öngörülerini sunmak ve değerlendirmek istedik. Bakalım, veri yönetiminde 2018 pazar tahminleri neler olacak? İşte önemli başlıklar...



Bir tarafımız her yılın başında veya sonunda trend ve pazar tahminlerine neden odaklandığımızı merak ediyor. Nihayetinde hepimiz bu değişikliklerin istikrarlı olduğunu ve mükemmel bir takvime göre gerçekleşmediğini

biliyoruz. Ama gördüğümüz değişiklikleri kesintisiz olarak değerlendirmek ve bunların bizi nereye götüreceğini anlamak önemli. Bu hissiyatla 2018 ve ötesine geçeceğine inandığımız üç pazar öngörüsünü paylaşmak isteriz.

1. Veritabanı sistemleri için beklentiler alternatif modelleri içermek üzere ilişkiselin ötesine geçti

NoSQL ve Hadoop gibi ilişkisel olmayan veritabanı teknolojisi son birkaç yıl zarfında gelişti. Diğer yandan önce gelen plat-

formların bu gibi ilişkisel olmayan teknolojilerin sunduğu daha geniş yetenekler sağlayabileceği, daha geniş kapsamlı kullanım durumu ve iş yüklerine çözüm olabileceğine dair beklenti var.

Bu, genel amaçlı bir veritabanı platformu için “yeni normal” yetenek tanımlarıyla sonuçlandı; yeni veri türleri/birden fazla veri modelleri, bellek içi, veri sanallaştırma, dağıtık depolama desteği ile graph ve spatial gibi gelişmiş yetenekler dâhil. Müşteriler bu ekstra iş yükleri ve fonksiyonları doğuştan destekleyebilen modern bir veritabanı platformu arıyor.

2. Etkileşim veriler üzerinde gerçek zamanlı analitikler talep artışı görecektir

Basitleştirilmiş bir teknolojisi mimarisiyle “etkileşim penceresi” analitikleri gerçekleştirme ihtiyacı tarafından teşvik edilen ve bellek için teknolojinin mümkün kıldığı hibrit etkileşimsel analitik veritabanı sistemleri giderek daha fazla benimseniyor.

Tavsiyeler, hedefleme ve sahtekârlık analizi gibi gerçek zamanlı analizleri katan operasyonel iş yüklerini destekleme üstündeki artan talep, hibrit etkileşimsel analitik veritabanı sistemlerinin daha fazla benimsenmesine yöneliyor. Endüstri analizleri bu trendin farkında; Gartner “hibrit etkileşim / analitik işleme (HTAP)” tanımını, IDC “analitik etkileşim işleme (ATP)” tanımını ve Forrester ise “etkileşimli veri platformları” tanımını kullanıyor ve yakın zamanda yeni bir rapor yayınladı. Bellek içi, hibrit etkileşimsel analitik veri tabanlarına imkân tanıyan anahtar bir teknoloji. O aynı zamanda mimari basitlik avantajını da getirdi; veri taşıma olmaksızın yönetim için tek sistem.

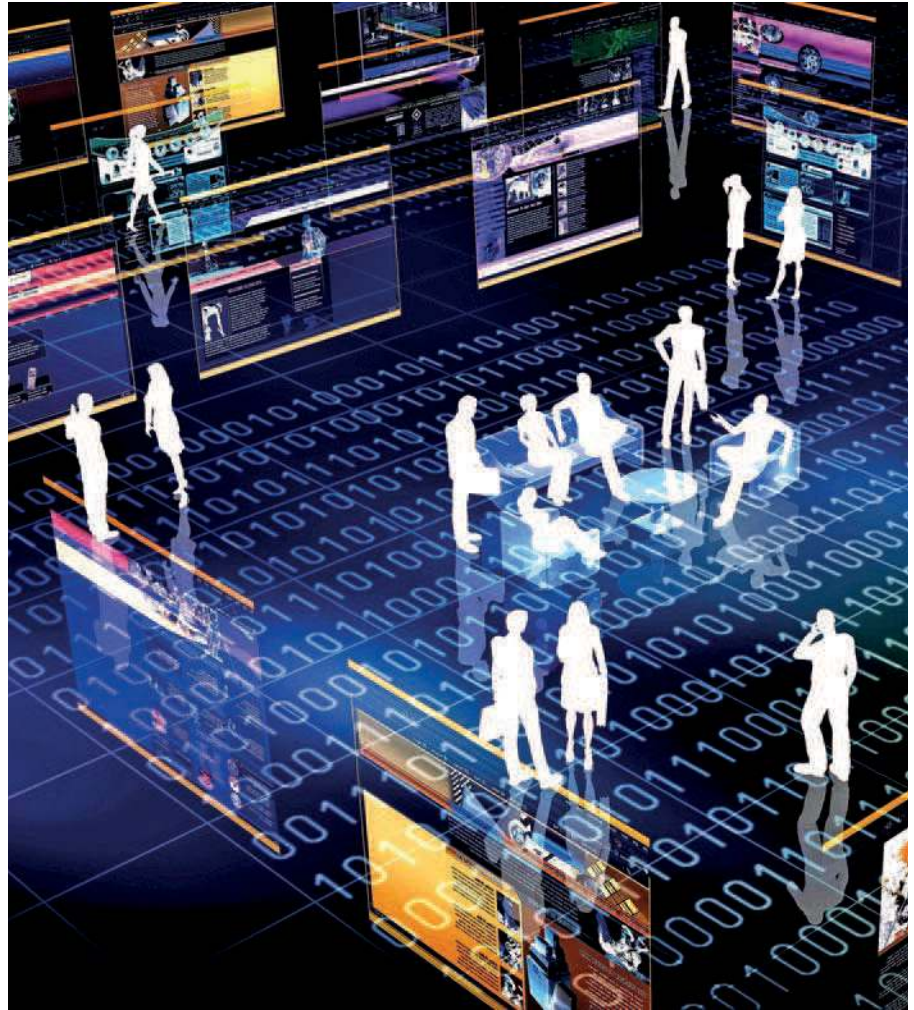
3. Enformasyon yönetimi apayrı saklanmış veri kaynaklarını yönetmek üzere gelişecek

İşletmeler hâlihazırda bir veri denizinde yüzüyor ve bu ana kadar bundan mantıklı sonuçlar çıkarmak neredeyse imkânsızdı. Nesnelerin interneti ve her gün gelişmekte olan ekstra kaynaklarla birlikte daha fazla veri daha fazla problem anlamına geliyor. Önemli güçlüklerden bir tanesi bu verinin giderek artan bir biçimde birden çok veri gölleri ve ayrı saklanmış veri kaynakları tarafından kısıtlanması. Bu kurumsal çapta veri yönetimini zorlayan GDPR gibi yeni mevzuatlar tarafından

Modern bir veri mimarisinin bir parçası olarak yeni bir yaklaşım planlama, yönetim ve veri akış hatlarının oluşturulmasına imkân sağlıyor.

daha da zorlanıyor. Modern bir veri mimarisinin bir parçası olarak yeni bir yaklaşım planlama, yönetim ve veri akış hatlarının oluşturulmasına imkân sağlıyor. Bunu veri profesyonelleri ve LoB kullanıcıları için veriyi bulunduğu yerde işleyerek yerine getiriyor.

Daha önce organizasyonların bu güçlüğü çözüme ulaştırması zordu çünkü kendin inşa et yaklaşımıyla birlikte ticari ürün bileşenlerinin bir araya getirilmesini gerektiriyordu. Diğer yandan yeni ticari çözümler bu fırsatı çözüme ulaştırmak için ortaya çıkıyor. Bu sahip olunması iyi olan bir ürün değil; bu günlerde kesin bir gereklilik. 



IT'nin olmadığı bir iş zekası yazılımında **5 büyük tehlike!**

Self servis iş zekası denildiğinde birçok faydasının olduğu şüphesiz. Ancak bazı noktalar var ki, bunlardan biri de söz konusu süreçte IT'yi devre dışı bırakmak, işte bu durumda analitiği ve raporlamayı iş birimlerine yakınlaştırmamanın maliyetli sonuçları olabilir.



Geçtiğimiz birkaç yıl içinde, işletmeler giderek daha fazla self servis iş zekasını daha çok benimsendi. Research and Market'in Kasım 2016'da yayınladığı "Self Servis BI Pazarı – 2021'e Küresel Öngörü" raporuna göre, küresel self servis

BI pazarının 2021 yılına kadar iki katına çıkacak ve 7.31 milyar dolara ulaşacak. BT'yi devre dışı bırakarak, işletme, fırsatlardan daha iyi yararlanabilir ve problemlere hızlı bir şekilde karşılık verebilir.

AtScale'in kurucusu ve CEO'su Dave Mariani, self servis BI'nın

pek çok avantaj sunduğuna inanıyor ancak aynı zamanda da self servis modelini benimseyen organizasyonların üzerinde durması gereken istenmedik bazı sonuçlara rastladığını da söylüyor. Yahoo'da reklamveren analitiği için mühendislikten sorumlu başkan yardımcısı

cısı görevinden sonra geliştirme, kullanıcı verileri ve analitiği başkan yardımcısı olarak görev yapan Mariani, bu tuzakları ilk elden tecrübe eden biri.

Kaçınmak isteyeceğiniz self servis BI stratejisinin 5 yan etkisini inceleyelim:

1- İş metrikleri karmaşası

İş zekası araçlarının değerinin karşılığını almak için işletme birimleri bunlara veri sağlamalıdır. Genel olarak, bu iş birimleri yerinden kalkıp kendi veri marketlerini- bir iş hattına özgü verileri içeren veri ambarlarının alt kümelerini – yönetmek anlamına gelir.

Bireysel iş birimleri, genellikle self servis BI ortamında veri pazarını oluşturan tüm donanım, yazılım ve verilerin sorumlusu olduğu için, bu iş birimleri kaçınılmaz olarak kendi tanımlarını ve metriklerini yaratacaktır. Bu iş birimi, verilerin tek kullanıcısıysa bu büyük bir sorun değil, ancak farklı iş birimlerinin raporlarını karşılaştırmaya çalışırken bu büyük bir sorun haline gelir.

Mariani, “İş metriklerini sıkı kontrol altında tutan merkezi bir modelden geçtiniz, bunu kitlelerin eline koydunuz ve çelişkili tanımlar oluşturacaktır” diyor. Mariani, Yahoo’daki görev süresince şirketin işletme birimlerinde çok sayıda reklam gösterimi ve ziyaret tanımı yaptığını belirtiyor. Mariani, “Herkes bunları kendi başlarına hesapladı” diyor. “Bu bir sorun çünkü şimdi iş artık uyumlu değil, hepsi farklı hikayeler anlatıyor. Bu biraz şaşkınlığa neden oluyor: Rakamlara artık güvenmiyorlar, çünkü insanlar kendi hedeflerini gerçekleştirmek için kendi tanımlarını belirlediler.” diyor.

“AtScale’in pazarlama sorumlusu Bruno Aziza, “Ortalama bir organizasyon yalnızca bir iş birimine dayanarak bir şey yapamaz.

Örneğin satış ve pazarlama birlikte çalışmak zorundalar, sorunun adını belirlemezlerse de düzeltemezler. İş birliğini sağlayamıyorsanız, bir sorunu çözmeleri gerçekten zor”

2- İş kullanıcıları veri mühendisleri olmaya zorlandı

Self servis BI ve veri marketleri, iş birimleri için hızlı kazanımlara öncülük edebilir ancak veri marketleri büyüdükçe ve veriler değiştikçe, işletme kullanıcıları bunları yönetmek için zaman harcamak zorunda kalacaklardır. Sonucunda veriler yeteri kadar büyürse bir zamanlar IT’yi devre dışı bırakmak için yol arayışına giren iş kullanıcıları IT’yi yardıma çağıracak ve IT’nin önüne dalı budaklı bir karışıklık sorunu gelecek.

Mariani, “Aslında, iş kullanıcılarından veri mühendisliği yapmalarını istiyoruz” diyor. “Bu daha az etkili ancak kesinlikle hedefi ger-

Bireysel iş birimleri, genellikle self servis BI ortamında veri pazarını oluşturan tüm donanım, yazılım ve verilerin sorumlusu olduğu için, bu iş birimleri kaçınılmaz olarak kendi tanımlarını ve metriklerini yaratacaktır.

çekleştirmenin en iyi yolu bu değildir. İş birimleri, yeni görselleştirme ve gösterge tabloları hazırlarken bazı erken başarılar elde edebilir, ancak veriler değiştiğinde IT’nin tarihsel olarak doldurduğu bu rolü onların doldurmaları gerekiyor. Fakat bunu yapamazlar sonrasında da kendilerini kurtarmak için IT’yi çağırma ve IT onları kurtarmak için hazır ya da memnun olmayacaklar.” diye ekliyor Mariani.

Bazı organizasyonlar, iş kullanıcılarını IT’nin içine dahil ederek veya IT uzmanlarını iş birimleri ve IT arasında aracı görev gören bireysel iş birimlerine konuşlandırmak için kullanırlar. Mariani, “Bu, Yahoo’da sahip olduğumuz bir modeldi” diyor. “Her bir iş birimi kendi IT ve veri takımlarına sahipti, burada farklı araçların, platformların ve verilerin depolama yollarının yaygınlaşmasını gördük. Çok masraflıydı ve muazzam miktarda karışıklık yarattı” diyor. Mariani’ye göre, Yahoo’nun





analitik ekibi, iş birimlerinin BI araçlarıyla erişebileceği tek bir veri hizmeti oluşturduğunu belirtti.

3- Veri güvenliği zarar görür

İş birimlerinin kendi veri marketlerini edinmesiyle ve yönetmesiyle tüm işletme verilerinin güvenliğini kontrol altına alması zorlaşır. Veri, organizasyonun her tarafında yayılma eğilimi gösterir. Hassas iş verileri, dizüstü bilgisayarlardaki ve diğer cihazlardaki e-tablolarda ve diğer BI araçlarında yerini alabilir ve organizasyonun verilerin kopyalarının nerede olduğunu takip etmesi imkansız hale gelebilir. Veri oluşumu ve veri soyları da son derece sorunlu hale gelebilir.

Mariani, “Verilerin kontrol kaybı da bir güvenlik kaybı anlamına geliyor” diyor. “Dizüstü bilgisayarda bulunan TDE’leriniz (Şeffaf Veri Şifreleme dosyaları) var. Temel veri varlıkları artık organizasyonun her yerine güvenliği sağlayacak şekilde konuşlandırılıyor” diye ekliyor Mariani.

4- Self servis ölçeklenmiyor

Self servis BI, kısmen, iş kolları için daha yüksek bir çeviklik sağlamak için ortaya çıktı. Geleneksel olarak IT’yi iş hatlarının iş fırsatlarından yararlanmak için ihtiyaç duyduğu verileri ve içgörülerini sunmak uzun bir zaman aldı. Self servis BI, iş birimlerine ihtiyaçları duydukları verilere ve bilgilere erişme hakkı vermeyi vaat ediyor. Ve bir çok açıdan bu sözü yerine getirdi. Ancak BI çalışmalarınızı ölçeklendirmeniz gerektiği anda, zorluklar daha belirginleşecektir.

Aziza, “Self servis IT sırasından daha hızlıdır” diyor. “Ancak büyük veri için küçük bir düşünce. Bu sizin için çalışıyor ve iş biriminiz için de işe yarıyor. Fakat ihtiyacınıza göre ölçeklenemediği için biraz zaman sorunu ortaya çıkıyor”

“IT uzun vadeli düşünüyor ve sadece bir sorunu çözmeye çalışan bir çok işletme biriminden geleceği daha fazla düşünüyor” diyor Aziza. “Ancak işletme, merkezileştirilen bir modelden hoşlanmıyor

Hassas iş verileri, dizüstü bilgisayarlardaki ve diğer cihazlardaki e-tablolarda ve diğer BI araçlarında yerini alabilir ve organizasyonun verilerin kopyalarının nerede olduğunu takip etmesi imkansız hale gelebilir. Veri oluşumu ve veri soyları da son derece sorunlu hale gelebilir.

çünkü sıraya girmek istemiyorlar ve IT’nin onları uygun bir zaman diliminde ihtiyaçlarına karşılık vereceklerine de güvenmiyorlar. Yahoo’da görüntülü reklamlar için yeni bir boyut eklemek tam bir ay sürdü. İş asla bir ay bekleyemez” açıklamasında bulunuyor Aziza.

Bir giyim perakendecisini düşünün. Tek bir markaya analiz yapmak için self servis BI kullanabilirsiniz. Bu hızlı bir şekilde yararlı bilgiler sağlayabilir ancak perakendeci, müşterilerinin çok sayıda eşya ve markadan alışveriş yaptığını bilir. Ve eğer her iş birimi kendi tanımlarıyla ve metrikleriyle çalışırsa, analitiği birden fazla marka ile ölçeklendirmek üstün gayretli bir görev haline gelir. Bu noktaya eriştiğinizde, IT genelde karışıklığı gidermek için adım atması gerekir ve self servis BI ile elde ettiğiniz çeviklik sıklıkla şiddetli bir darbe alır.

5- Lisans ücretleri artacak

Günün sonunda, self servis BI genellikle yerini aldığı merkezileştirilmiş teknolojiye daha pahalıya mal oluyor. Birincisi teknoloji maliyeti var: İş birimlerinin her biri tercih edilen BI araçları için lisans satın alması gerekecek ve kuruluşun tamamı için satın alırken yararlandığınız ölçek ekonomisini kaybedeceksiniz. Üstelik iş kullanıcılarının tercih ettikleri araçlarla çalışmasına izin vermekte masrafa mal olabilir. Bununla birlikte teknoloji maliyetinin ötesinde, insan emeğinin de bir maliyeti var.

Mariani, “Kesinlikle daha pahalıya mal oluyor” diyor. “Eğer işin kendine ait olmasına izin verirsiniz, ölçek ekonomisi alamazsınız. Ve insan emeği de bir sorundur. Temel olarak bu bilgiyi paylaşmanız gerekiyor. Bunu yapmak için de işletmedeki insanlara ihtiyacınız var. Bu zor bir soru, özellikle de öncelikli işleri değilse” diye ekliyor Mariani. 



COMPUTER WORLD

IT yöneticilerinin buluşma noktası...

www.computerworld.com.tr

Özgür Yazılım Vakfı'ndan öncelikli projelerle ilgili önemli hamle!

Özgür Yazılım Vakfı, desteklediği yazılım projelerinin önceliklendirilmesi ile ilgili değişikliğe gitti. Ücretsiz akıllı telefon OS'i, akıllı ses kontrollü kişisel asistan ve diğer bazı önemli alanlar artık vakfın odak noktaları arasında yer alıyor.



Özgür Yazılım Vakfı desteklediği yazılım projelerinde önemli bir yeniden yapılanmaya gittiğini duyurdu. Vakıf, ücretsiz bir mobil işletim sistemi, erişilebilirlik ve sürücü geliştirme ve diğer bazı alanları yüksek öncelikli olarak belirledi.

Kurum yüksek öncelikli projeler listesini 2005'ten bu yana yönetiyor. O zamanlar ise listede sadece dört adet ücretsiz yazılım projesi yer alıyordu. Günümüz versiyonu çoğunlukla öncelik alanlarıyla birlikte belli alanlardaki birkaç spesifik projeyi tanımlıyor:

- Replicant adlı ücretsiz bir akıllı telefon işletim sistemi. Bu Özgür Yazılım Vakfı'nın finansal olarak desteklediği Android'in tamamen ücretsiz bir yazılım versiyonu. Kuruma göre dünyadaki en fazla bilgi işlem cihazları olarak akıllı telefonlar ücretsiz bir yazılım varlığına ihtiyaç duyuyor.

- Google Now, Siri ve Alexa tarzında akıllı, ses kontrollü bir kişisel yardımcı. Vakıfa göre bu sistemler kullanışlılık sağlıyor ama gizlilik ve kontrol endişeleri olduğunda 'kabul edilemez ödünler' ile geliyor.

- Toplumdaki marjinal gruplardan katkıyı cesaretlendiren projeler. Ücretsiz yazılım kadınlar, azınlıklar ve LGBT topluluğunun ilgisi konusunda zayıf bir kayda sahip ve daha fazla katılım arzu ediliyor.

- Ücretsiz yazılımın uluslararası hale getirilmesi, dünya genelinde kullanımının genişletilmesi.

- Benzer bir biçimde engelli kişilere ücretsiz yazılımların erişilebilir olmasına yardımcı olan projeler de cesaretlendiriliyor, özellikle yardımcı teknolojiler.

- Özgür Yazılım Vakfı'nın aşı-

rı derecede merkezileşmiş web etkinlikleri olarak tanımladığı ve 'kullanıcıların sahip olmadıkları sunuculara güvenmesi'nin azaltılmasına yardımcı olacak herhangi bir proje. Google, Apple, Facebook vs. tarafından yaratılan web ekosistemlerine alternatifler yaratmaya yardımcı olacak projeler.

- Diğer öncelikler arasında donanım sürücüleri, gerçek zamanlı sesli ve görüntülü sohbet, güvenlik, resmi ücretsiz yazılım ve tamamen ücretsiz GNU/Linux dağıtımları için destek.

Proje yüksek öncelik listeleri üzerindeki yenilik, Özgür Yazılım Vakfı İcra Direktörü John Sullivan'a göre ücretsiz yazılım gelişim rotasını büyük ölçüde değiştirebilen anlamlı bir değişim. "Yüksek öncelik listesinin

Listenin yayınlandığı ilk versiyondan beri, kullanıcıların kendi bilgisayarlarını kendi koşullarıyla kullanma özgürlüğüne olan tehdit inanılmaz oranda değişti.

katkıda bulunanlara ve fonlara önemli ücretsiz yazılım projelerinde rehberlik ettiğini gördük," diyor Sullivan. "Diğerlerinin bizi destekleyeceğini umuyorum, hem finansal olarak hem katkı olarak. Böylelikle bu gelişen bilgisayar kullanıcısı özgürlüğü için bir tür yıllık stratejik plan haline alabilir."

Son 10 yılda bilgi işlem alanındaki ne kadar fazla değişim yaşandığı dikkate alındığında, bu güncelleme çoktan gecikti, diyor yüksek proje önceliği üzerinde çalışan Özgür Yazılım Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Benjamin Mako Hill. "Listenin yayınlandığı ilk versiyondan beri, kullanıcıların kendi bilgisayarlarını kendi koşullarıyla kullanma özgürlüğüne olan tehdit inanılmaz oranda değişti" diyor Hill. CIV



Peki, neden kurumsal veri yönetimi diyoruz?

Veri yönetimine sahip olmak elbette iyi bir şey; ama veri ve analitikler üzerinde giderek artan önem ve odak, işletme etrafında veri yönetiminin idare edilmesine yardımcı olan açıkça bir gereklilik halini alıyor.



Verinin organizasyonlar için olan öneminin hızla artmasıyla birlikte Kurumsal Veri Yönetimi (EDM) 2018'de birçok organizasyonun en önemli stratejisi gibi gözüküyor. EDM planları gerçek zamanlıya yakın veriyi, daha derin analitikleri desteklemek için büyük bir veri ortamı inşa etmeyi, dijital yeteneklere ve bağlantılı analitikleri artırarak odaklanmayı, mevcut veri ve analitikleri

buluta taşımayı, organizasyon içindeki analitik yeteneklerini artırmayı veya bunların en olası kombinasyonlarına imkân tanımak üzere mevcut veri ambarını modernize etmeyi içerebilir.

Veri yönetimi EDM'nin anahtar bileşenidir ve aynı zamanda daha yüksek bir önem seviyesi kazanmaktadır. Veri yönetimi için daha büyük bir ihtiyaca neden olan bazı anahtar trendler şunlar:

-Daha fazla kaynaktan gelen veri hacimlerinin artması, doğru olmayan bilgi kullanılarak kararlar verilmeden evvel belirlenmesi ve çözülmesi gereken veri istikrarsızlıklarına neden olması

-Daha fazla self servis raporlama ve analitikler (veri demokratikleşmesi) organizasyon çapında verinin müşterek biçimde anlaşılması ihtiyacını yaratması

-GDPR gibi mevzuat gereksinimlerinin kesintisiz etkisi,

hangi verinin nerede ve nasıl kullanıldığına dair güçlü yönetime sahip olmayı daha da önemli hale getirmesi

-Departmanlar arası analiz ve kararlara imkân tanımak için ortak bir iş lisanına olan artan gereksinim

Bir organizasyon hangi türden veriyi yönetiyor olursa olsun güçlü bir veri yönetim yeteneği önemlidir. O verinin proaktif yönetimine imkân tanıyacaktır.

Söz gelimi çalıştığım bir finansal kurum çok zayıf, istikrar-sız müşteri verisine sahipti. İlk, orta ve son isimlere sahip tüm müşteriler birden çok farka sahipti ve adresler istikrarlı değildi. Bu türden durumlar, çapraz satış fırsatlarının belirlenmesinden müşteri deneyiminin takip edilerek anlaşılmasına kadar herhangi türden müşteri analitiklerini gerçekleştirmeyi fazlasıyla güçleştiriyor. Veri yönetimi sorunların belirlenmesi, standartların tanımlanması ve standartlarla hizaya getirmek için işletmede değişikliklerin uygulanması için ilk adım olabilir.

Önceki makalem bir veri yönetim teşebbüsünün (Keşfet) ilk fazı hakkında fikirler sağlamıştı. Doğru yardımla bir organizasyon keşfet fazı sırasında veri yönetim etkinliklerine başlayabilir ki bu tipik olarak birkaç bir süreçtir, ardından doğrudan uygulamaya geçer. Keşfet fazı bir dizi tavsiyeler ve takip edilecek bir yol haritasıyla sonuçlanmalıdır, hem acil sonraki adımlar hem de uzun vadeli hususlar için. Keşfet fazı aynı zamanda ilk odak alanları üzerinde bir takım netlikler sağlamalıdır:

- Önemli doğruluk kaynaklarını belirlemek ve düzenli olarak kullanıldıklarını temin etmek
- Bu anahtar veri kaynakları çapında veri kalitesini arttırmak

• Anahtar veri kaynakları için standart iş lisanı geliştirmek ve bir iş sözlüğü geliştirmek

• Organizasyonel metadataları genişletmek

• Veri erişimi için standart ve ilkeleri geliştirmek

• EDM teşebbüsleri için iş önceliklerini tanımlamak

• Veri ve rapor sertifikasyonu geliştirmek ve sağlamak

• Veri görünürlüğü ve uyum sağlamak için bir Kurumsal Veri Taslağı geliştirerek paylaşmak.

Veri yönetimin asıl uygulaması organizasyon çapında var olan dikkat ve dahil olma seviyesine bağlı olarak haftalar, hatta aylar alabilir. Farkında olunması gereken önemli bir şey şu ki en başarılı veri yönetim programları zaman içinde günlük süreçlerin bir parçası haline alıyor. Dolayısıyla uygulamaya girişmenizle birlikte yerleştirdiğiniz şeyin ölçeklenebilir ve sürdürü-

Veri yönetimi sorunların belirlenmesi, standartların tanımlanması ve standartlarla hizaya getirmek için işletmede değişikliklerin uygulanması için ilk adım olabilir.

lebilir olmasını temin edin. İlk odak alanını içeren bir misyon ve hedeflerle başlayın

Yapı ve doğru insanları yerleştirin, idarecilerden hizmetlilere

En başından Veri Yönetim yönetmeliği ve ilkelerini oluşturun

Organizasyon çapında karar ve ilerlemenin görülebilirliğini temin edin

Günlük iş operasyonları içerisinde yerleştirilebilen gelişim süreçleri hedefiyle birlikte uygulayın

Olabildiğinde basit tutun, daha az bürokrasi ve daha çok ilerleme hedefiyle

Veri yönetimine sahip olmak iyi bir şey ama veri ve analitikler üzerindeki giderek artan önem ve odak dolayısıyla işletme etrafında veri yönetiminin idare edilmesine yardımcı olan bir gereklilik haline alıyor. **CEO**



Kurumsal mobil stratejinizi nasıl daha ileri taşırsınız?

Kurumsal alanda alışlagelmiş stratejilerden farklı olarak günümüzde, mobil cihaz seçeneklerinin yer aldığı mobil dağıtım nitelikleri önemli rol oynuyor. Zira kendi cihazınızı edinerek mobil stratejinizi daha ileri taşıyabilirsiniz. Nasıl mı?



Her geçen gün daha fazla sektör iş gücüne mobil nitelikler kazandırıyor. Vardiya değişimi esnasında güvenli mesajlaşma altyapısını kullanarak bilgi alışverişi yapılmasından polis memurlarının zabıt kayıtlarının çok daha verimli ve güvenli olan dijital kayıt ortamına geçmesine kadar pek çok yenilik çalışma ortamında mobil olma kavramının daha ileri noktaya ulaştığını ortaya koyuyor. Nitekim günümüzdeki mobil cihaz teknolojisinin farklı işlevleri yerine getirirken kullanılması konusunda uy-

gun taşınabilirlikte ve kapasitede olduğu göz ardı edilemeyecek bir gerçek.

Kullanmış olduğumuz mobil cihazların tüketiciler tarafından kullanılan haliyle iş ortamındaki özel ihtiyaçları karşılamada doğrudan kullanılamayacağını söylemek mümkün. Tüketicilere yönelik olarak geliştirilen mobil cihazların kurumsal alanda kullanılabilmesi için özel yazılım ve düzenleme araçları gerekiyor. Diğer taraftan geliştirilen özel yazılım ve düzenleme araçlarına sürekli destek sağlanması ve kurumsal

uygulamaları güncelleme imkanı sunulması ek hizmet ihtiyaçlarının göz ardı edilmemesi önem taşıyor. Çalışanların mobil imkanlarının daha ileri taşınabilmesi için farklı lokasyonlardaki çalışanların durumunu göz önünde bulundurarak birden çok sağlayıcı ile çalışılan bir strateji geliştirilmesi gerekebilir.

Şirketlerin önemli bir kısmı sağlayıcılar tarafından gerçekleştirilen taahhüt veya kontrat konularından uzak kalmak için oluşturdukları altyapıda sağlayıcılar tarafından sunulan cihazlardan farklı olarak kendileri tarafından tedarik

edilen cihazlar kullanmayı tercih ediyor. Bu detay cihaz edinme maliyetini beraberinde getirmesine karşın istenilen cihazı seçebilme, sağlayıcıdan bağımsız olarak çalışma ve altyapıya dahil olan cihazları kontrol edebilme imkanlarını sunuyor.

Özelleştirme ve ek hizmetlerle birlikte şirketler tarafından tedarik edilen cihazların kullanması IT yöneticilerine kurumsal cihazları etkin bir şekilde düzenleme ve yönetme seçeneklerine sahip olma imkanı sunuyor. Bu sayede altyapıda yer alan cihazların kullanım süresi boyunca sürekli olarak desteklenmesi ve güncel kalması mümkün oluyor. Söz konusu imkanlarla farklı büyüklükteki kurumsal organizasyonlarda çalışanların istedikleri cihazı kullanmasının yanında istenilen güvenli ve kontrol edilebilir altyapıya sahip olunması olanaklı hale getiriyor.

Şirketlere yönelik mobil cihaz satışlarının 2017 ile 2021 yılları arasında yaklaşık olarak iki katına ulaşacağı öngörülmüyor.

İşte size pek çok şirketin kurumsal alanda mobil ihtiyaçlarını karşılarken sağlayıcıdan bağımsız olarak kendi cihazını edinerek mobil stratejinizi daha ileri taşımanız için geçerli 5 önemli neden...

1. Çalışanların esneklik talebi

Sağlayıcılar tarafından sunulan altyapıların bölgeden bölgeye farklılık göstermesi, sıkça seyahat eden veya ofis dışında bulunan çalışanlar için üst düzeyde hizmet sağlanmasını zorlaştıran etkenlerden birisi olarak dikkat çekiyor. Yaşanılan bu durum çalışanların iş arkadaşlarıyla, müşterileriyle iletişimini veya üretkenliğini olumsuz yönde etkileyebiliyor. Şirketler tarafından herhangi bir sağlayıcı ile kontrat olmadan tedarik edilen mobil cihazlar bu



konudaki en ideal çözüm olarak tercih ediliyor. Bu sayede çalışanların seyahat ederken ön ödemeli hizmetleri tercih etmesi iletişim konusunda ihtiyaç duyulan uygun kalite sağlanabiliyor.

2. Mobil veri bağlantısı olmadan çalışma imkanı

Şirket tarafından tedarik edilen mobil cihazların üst düzey güvenlik, şifreleme ve koruma bakımından özelleştirilmesi ile sunulan imkanlar sayesinde Wi-Fi ağının kullanılması ihtiyacınız olan bağlantı imkanlarını sağlamak için yeterli olabilir. Mobil veri kullanılmaması maliyetleri düşürmenin ötesinde doğru güvenlik ve geliştirme araçları ile daha güvenli bir altyapı sunabilir.

3. Daha fazla depolama alanı imkanı

Şirketler tarafından sağlanan mobil cihazlar işletim sisteminde çok az sayıda kurulu uygulama bulundurmamasından dolayı kurumsal yazılımların kurulması, sahada videoların kaydedilmesi ve seyahat esnasında önemli dokümanların sağlanması gibi konularda daha fazla depolama alanı sunabilir.

Özelleştirme ve ek hizmetlerle birlikte şirketler tarafından tedarik edilen cihazların kullanması IT yöneticilerine kurumsal cihazları etkin bir şekilde düzenleme ve yönetme seçeneklerine sahip olma imkanı sunuyor.

4. Farklı kanallarda dağıtımların özelleştirilmesi

Herhangi bir konumda kablosuz ağın kullanılması durumunda mobil veri bağlantısının devre dışı bırakılması maliyetleri azaltmada kazanç sağlar. Herhangi bir ödeme sürecinde belirli özelliklerin devre dışı bırakılması söz konusu olabilir. Örneğin, herhangi bir hastanede elektronik kayıt yönetimi için özel bir yazılım oluşturulması durumunda istenilen cihazların desteklediği altyapılar oluşturulabilir. Şirket tarafından tedarik edilen cihazlar ile özelleştirilebilir altyapılar çok daha kolay şekilde oluşturulabilir.

5. Uzun vadeli maliyetlerin düşürülmesi

Mobil cihazların şirket tarafından tedarik edildiği durumlarda ilk cihaz alımındaki maliyetin yüksek olmasına karşın uzun vadede daha düşük servis maliyetleri ile çalışılması mümkün olabiliyor. IDC tarafından yapılan anket sonuçlarına göre katılımcılarının yüzde 40'ı şirket tarafından sağlanan cihazlar ile ihtiyaç duydukları tarife planlarını mümkün olan en iyi fiyata edinebildiklerini söylemesi bu detayı doğrulayan önemli detaylar arasında yer alıyor. Cihazın kullanım süresi sonunda sahip olma maliyetinin daha düşük olması, sağlanan servis maliyetlerinin uygunluğu şirket tarafından cihaz tedarik edilmesi durumunda elde edilen önemli faydalar arasında yer alıyor.

Mobil dağıtımların hız, esneklik ve seçeneklerin göz önünde bulundurulduğu kurumsal stratejiler doğrultusunda şekillendirmek önem taşıyor. Özelleştirme, esneklik ve maliyet düşüşü, şirketler tarafından tedarik edilen mobil cihazlar kurumsal alanda iş gücünün mobil olarak daha verimli hale gelme imkanı sunuyor. 

Yenilikçi CIO'lar hibrit ekiplere yatırım yapıyor

Bir sonraki projenizi hibrit bir ekip konuşlandırma üzerine maliyet fayda analizi yapmaksızın başlatacak olursanız, muhtemelen hem tasarruf hem kayıp anlamında önünüzdeki parayı geri çeviriyorsunuz.



Teknoloji teşebbüslerinin kurumsal bilanço tablosu üzerinde büyük bir maliyeti içermesi sır değil. Modernize edilmiş iletişimler, kişiselleştirilmiş müşteri ara yüzleri ve geleceği öngörmeye yönelik karmaşık BI, insan yeteneği, donanım ve yazılımda ciddi oranda ön yatırımları gerektirir.

International Data Corporation 2020'de global çapta 2.7 trilyon doların kurumsal IT

ürünlerine harcanacağını tahmin ediyor; bu 2016 seviyeleriyle karşılaştırıldığında yüzde 12'den daha fazlası. Söz konusu rakam bu ürünlerin mevcut teknoloji ile uyumlu hale getirilmesi için gereken insan yeteneğini (ya da herhangi bir geçiş sırasında çözülmesi gereken iç ve dış destek çağrı istilasını) hesaba katmıyor.

CIO'lar bir projeyi dış kaynağa aktarıp aktarmama, içeride kontrol edip etmeme (veyahut

her ikisini de) kararını vermek için bu formülü kullanabilir.

Son on yıl "bulut"a hummalı bir geçişi gördü. Önümüzdeki on yıl ise benzer bir şey AI (yapay zeka)'ya geçişi içerecek. Hâlihazırda herhangi bir yerden güvenli bir biçimde erişilebilir olan platformlar yakın bir zamanda kendileri düşünüyor olacak.

Bu devam eden teknik dönüşüm oldukça pahalı olacak. Firmalara ve yüklenicilere projeler üzerinde birbirleriyle uyumlu çalışmalarına yardımcı olmak üzere kendi ekibinin iç ve dış teknik yeteneklerini nasıl kullandığını görüşmek için Field Engineer

CTO'su Kaushik Bhaumik'le bir araya gelme fırsatı bulduk.

Kendi kampüslerinde teknik dönüşümlerin nasıl olacağına karar vermek için Field Engineer'ın üç anahtar ölçütü kullandığını paylaştı:

Onların dâhili ekibi mevcut görevlerde çuvallamadan yeni bir teşebbüsü tamamlamak için gereken insan bant genişliğine sahip mi?

Yürütmeyi hızlandırmak için dışarıdan bir uzman dahili yönetim yapılarına hızlıca entegre edilebilir mi?

Dâhili kaynakların boşa çıkmasını beklemek yerine projenin erkenden bitirilmesinde ölçülebilir bir yarar var mı?

FE Platform dünya genelinde deneyimli, talebe bağlı mühendis havuzuna erişim için firmalara yönelik kanıtlanmış bir platform yarattı. Bhaumik de kendilerinin sözleşmeli iş gücünü devreye sokarak her bir aşamada platformlarını test ettiklerini anlattı.

Kurumsal bir IT projesinin yürütmesini idare eden dışarıdan bir ekibe sahip olmanın, dahili bir idareci ve içeriden bir uzmanın doğrudan kontrolü altında, en iyi sonucu verdiğini buldular.

Projeyi kontrollü bir şekilde dış kaynağa vermek azami verimliliğe imkân tanır. Ve dış kaynağa verilen bir projeyi kontrol edebilmek için, ilerlemeyi görüntülemek ve uygun kaynakların aktarıldığından emin olmak üzere dâhili ekibinizden iki kişiye ihtiyacınız var. Yönetici bütün projenin hedefleri karşıladığını temin ederken, uzman da kuruma has endüstri bilgisi ile uzmanlığı sağlamak için dış kaynak ekipleriyle birlikte çalışır. Hibrit işgüçleri, maliyet etkin yeteneklerin yanı sıra kurumsal bilginin faydasından ötürü işe yarıyor.

FE platformu üzerinde 5 bini aşkın işi tamamladıktan sonra Bhaumik teknoloji uzayının agresif bir biçimde hibrit bir çalışma ortamı haline geldiği olgusuna vardı. Büyük teknoloji firmalarının tamamı inovasyonu hızlandırmak için dış kaynak teknolojisini ve talebe bağlı yeteneği kullanırken bir yandan da çabalarının şekillenmesine ve odaklanmasına yardımcı olmak için dâhili deneyimden yararlanıyor.

Nedenler açık:

Serbest ve sözleşmeye dayalı ekonomi işletmelerin talebe bağlı, global bir ayak izine sahip olmasına imkan tanıyor.

Yükleniciler çok çeşitli müşterilerin farklı talep ve beklentileri için tamamladıkları her işten yeni beceri ve teknikler öğreniyor. Bu da projeleri yürütmek ve bitiş çizgisine taşımak için ge-

reken deneyime sahip keskinleşmiş bir iş gücünü yaratıyor.

Sözleşmeli işgücü yıllık gelire bir yatırım gerektirmiyor. Organizasyonlar yeteneği kullanmadığında bilanço tablolarından çıkıyorlar.

Giderek artan bir biçimde büyük işletmeler potansiyel yeni çalışanları test etmek için kısa vadeli sözleşmeleri kullanıyor. İlişkileri işe almaya yönelik bir sözleşme herkesin birlikte ne kadar iyi çalıştıklarını riski asgari seviyeye düşüren bir yoldan görmelerine imkân tanıyor.

Çok yönlü CIO'lar dikkatlice incelemiyor onlar aynı zamanda projeleri mümkün olan en maliyet etkin yoldan tamamlamak üzere dışarıdan yetenek ve tedarikçilerle bir araya beliyor. Bu alandaki danışmanların tecrübelerine göre bu trend yakın bir dönemde yavaşlayacak değil.

Deloitte gibi endüstri devleri de aynı fikirde; onlar grup işgücü pazarı büyüklüğünde her yıl istikrarlı bir artış görüyor.

Bir sonraki projenizi hibrit bir ekip konuşlandırma üzerine maliyet fayda analizi yapmaksızın başlatacak olursanız, muhtemelen önünüzdeki parayı geri çeviriyorsunuz; hem doğrudan maliyet tasarrufu hem de kayıp zaman anlamında. ■



Şirketler iş zekasında neden başarısız oluyor?

İş zekası platformlarında kaybetme riskinin çok fazla olduğu biliniyor. Birçok işletme büyük veriyi elde etmede başarılı olmasına karşın, bazıları muamma yaşıyor. İş zekası oyununda kaybetmenin pek çok yolu var. İşte en önemli nedenler...



İş zekası platformunuzla ilgi çekmeyi başaramıyorsanız, pekte yalnız değilsiniz. Gart-

ner, iş zekası girişimlerinin yüzde 70 ila 80'inin başarısız olduğunu belirtiyor. İşletmeler her zaman-

kinden daha fazla veri ürettikleri için bu başarısızlık oranı da aşırı şaşırtıcı.

Başarılı şirketler yalnızca mümkün olduğunca çok veri biriktirenler değil, büyük veriden kaliteli analizler toplayabilen şirketlerdir. Birçok işletme büyük veriyi elde etmede başarılı olmasına karşın, çok fazla şirket için sonrasında ne olacağıyla ilgili hala gizem dolu. İş zekası planlarının günümüzde başarısız olmasının en yaygın nedenlerinden bazıları sıralıyoruz:

1. Eski teknolojiye güvenmek

Birçok durumda, kapasite yetersizliğinden dolayı BI başarısız olur. Birçok şirket akıllı BI platformlarına yatırım yaparken bazıları bunu yapmaz. Sadece popüler olan bir isim markasıyla çalışmak işinize çokta uygun olmayabilir.

Sonucunda da çalışanlarınızın kullanmayı sevmeyeceği kullanışsız bir arayüz veya anlamlı iç görüler üretemeyen birini seçmiş olursunuz. Sahip oldukları verileri mantıklı görmek isteyen şirketler, işletmeleri için en uygun platformlara bakmak zorundadır. Çalışmamızın yolu ve veri toplama şekli hızla değişiyor ve BI teknolojisinin bugünün taleplerine ayak uydurabilmesi gerekiyor. Eski teknolojiyi kullanmak şirketinizin BT departmanına inanılmaz bir gerginlik getirerek onları diğer kritik projelerden uzaklaştıracaktır.

2. Anlayış eksikliği

Bir başka önemli neden ise gerçek anlamda iş zekasında bir anlayış eksikliğidir. BI'nın basitçe veri topladığını düşünüyorsanız, ancak bununla fazla bir şey yapmak istemiyorsanız, ekibiniz bir hayli sıkışacaktır. Şirketinizin, BI'nın sadece Büyük Veri anlamına gelmediğini tam olarak anlaması gerekiyor. Ancak bu verileri alarak ve akıllı analitik yöntemlerle büyümesine yardımcı olmasını

sağlamalı. Bu her zaman daha fazla veri anlamına gelmez. En kritik bileşen, bu verilerden elde edilebilecek anlayış ve derslerdir.

İlâveten, C düzeyindeki ekibiniz neden iş zekasına doğru ilerlemeye çalıştığınızı anlamıyorsa, şirketinizin ihtiyaçlarını karşılamayan bir platformla sıkışıp kalabilirsiniz. BI'nın ne olduğunu ve işletmeyi nasıl etkileyeceğini tam olarak anlamak zorundasınız.

3. Kötü UX (kullanıcı deneyimi)

Bu en kolay: Çalışanlarınız platformu kullanmaktan hoşlanmıyorsa, kabul oranları düşecektir. Benimsenme oranları düştüğünde de, şirketiniz bu girişimle boşa para harcamış olacak. Bazı analistler, çalışanların BI'lerinin benimsenmesinin yüzde 22 civarında olduğunu söyledikleri için bu aslında herkesi ilgilendiren bir sorun haline geliyor. BI, tamamen kullanıcı deneyimi ile ilgilidir. BI çalışmalarınızdan elde edilen bilgiler, okunması kolay ve sunumu kolay olmalıdır. Böylelikle, işletmeniz hakkında daha bilinçli kararlar verebilirsiniz.

Bir BI platformunun büyük

BI çalışmalarınızdan elde edilen bilgiler, okunması kolay ve sunumu kolay olmalıdır. Böylelikle, işletmeniz hakkında daha bilinçli kararlar verebilirsiniz.

bir marka tarafından geliştirilmiş olması, bunun şirketiniz için doğru olanın o olduğu anlamına gelmez. Ölçmekte oldukları Anahtar Performans Göstergesi (KPI) türlerini ve verilerin nasıl görselleştirilmesini istediklerini görmek için personelinizle konuşun.

4. Yukarıdan destek alamamak

Yönetici desteğinin eksikliği de BI uygulamasına bir diğer engeldir. Karmaşık önlemlerin üstten destek alması gerekir. Uzmanlar CI-O'ların hem CEO'nun hem de BT personelinin beğenisini kazanarak yükselmesi ve BI teknolojisinin seçilmesi ve uygulanmasında kilit roller oynamak zorunda olduklarını ileri sürüyor. Sorun şu ki, her BI uygulamasının plana göre gitmediği – ve bunlar herhangi bir C düzeyindeki yöneticinin duymaktan hoşlanmadığı sözlerdir. Bir işletme bir BI platformu seçmeden önce yöneticilerin ve personelin uygulama için amaçların belirlenmesi ve verinin nasıl kullanılacağı konusunda açık bir iletişim kurması gerekir. Bu konuşmalar gerçekleştikten sonra, birleşmiş bir güce kavuşacaksınız. **CTO**





Andrew Connell
HSBC Grubu Küresel İnovasyon
ve Ortaklıklar Lideri

En son çıkan iPhone, yeni özellikleriyle ve bu özelliklerden bazılarının bankacılıkta uygulanma alanları konusunda oldukça ilgi çekti.

Banka 4.0: Akıllı telefonlarda güvenlik, bankacılıkta yeni bir çağ açıyor

Her şey şifrelerle başladı. Peşinden parmak izleri geldi. Şimdi ise retina ve yüz tanıma teknolojileri geliyor. Akıllı telefonunuzun en son özellikleri adeta gelişen bankacılık tecrübesinin anahtar bir parçası.



Bundan 10 yıl önce sahneye çıkan ilk iPhone'lar sadece akıllı telefon dönemini başlatmakla kalmadı; mobil bankacılığın gelişimi için de gerekli temeli attı. 2007'den önce müşteriler bankacılık işlemleri için şubeye veya ATM'ye gitmek zorundalardı. Kablosuz internet erişiminin her yerde bulunmadığı ve kişisel bilgisayarların ağır olduğu o günlerde çevrimiçi bankacılığın sunduğu kolaylıklar sınırlıydı. Bugün

ise akıllı telefonlar elimizden neredeyse hiç düşmediği için müşteriler ve bankalar arasındaki mesafe tamamen ortadan kalktı.

Akıllı telefonların yaygınlaşması, mobil bankacılığın yükselmesinde merkezi rol oynuyor ama ilk mobil platformların internet bankacılığının uzantısı olmaktan çok öteye gidemediği sıklıkla unutuluyor. Koca bir internet sitesinin, çok daha küçük ekran boyutlarına uyumlu hale getirilmeden, olduğu gibi bir uygulamaya aktarıldığı zamanları hatırlayın. Akıllı telefonlar sayesinde bugün mobil ve internet bankacılığı platformlarında bulunan düzenli ara yüzlerden faydalanabiliyoruz.

Göz ardı edilen bir başka olgu ise, akıllı telefonların aynı zamanda akıllı güvenlik cihazları olduğu. Sadece birkaç yıl önce internet bankacılığı hesabınıza bağlanmanız için bir şifre üretme cihazı olan güvenli anahtarınızın olması (muhtemelen bu cihazı sürekli yanınızda taşıyıyordunuz), kimlik numaranızı girerek güvenlik kodu oluşturmanız ve oluşturduğunuz bu kodu da süre dolmadan cihaza girmeniz gerekiyordu. Bugün ise tüm bu çetrefilli işleri akıllı telefonunuz, kullanıcı kimlik belirleme ve doğrulama teknolojileri ile yapıyor. Birçok telefonda işlem gerçekleştirmek için yalnızca parmak izinizi taratmanız yeterli olabiliyor.

En son çıkan iPhone, yeni özellikleriyle ve bu özelliklerden bazılarının bankacılıkta uygulanma alanları konusunda oldukça ilgi çekti. iPhone X'teki Face ID özelliği, kullanıcı kimlik belirleme ve doğrulama yöntemi olarak yüz tanıma teknolojisinin kullanılmasını muhtemelen daha da popüler hale getirecek. Şimdiden HSBC'nin Çin'deki müşterileri sadece bir selfie ile ödeme yapacakları kişiyi ekleyebiliyor ve havale

gerçekleştirebiliyor. Araştırmaları-
mıza göre Çin nüfusunun yüzde
60'ından fazlası, 10 yıl içinde ban-
kacılık hizmetlerine sadece yüz ve
parmak izi tanıma gibi biyometrik
teknolojiler yoluyla erişebileceğine
inanıyor.

Biyometrik teknolojilerdeki
ilerlemeler, şifrelerin yakında tarih
olacağı anlamına geliyor. Ses dal-
gaları, ses hızı ve telaffuz gibi çok
sayıda ses özelliğini kontrol eden
ses tanıma teknolojisi sayesinde
müşteriler, bir güvenlik numarası
olmadan telefon bankacılığına eri-
şim sağlayabiliyorlar. İris tanıma
teknolojisindeki en yeni özellikler,
gözün beyaz kısmındaki damarları
analiz ediyor ve mobil bankacılığa
ekstra bir güvenlik katmanı geti-
riyor. Küçük 3D tarayıcıları, par-
maktaki damarların kişiye özgü
benzersiz damar örüntüsünü
kaydedip tanıyabiliyor. Bazı ban-
kalar parmak damarı tarayıcılarını
ATM'lerde pilot uygulama olarak
başlattı bile.

Hangi teknolojinin kimlik
belirleme ve doğrulama yöntemi
olarak en çok tercih edileceğini
söylemek için çok erken ama ban-
kaların biyometrik veriler de dâhil
olmak üzere müşteri verilerini ko-
rumak konusunda dikkatli olmayı
sürdürmesi gerektiği bir gerçek.

Gelecekte belirleyici rol oyna-
yacak olan bir başka yeni iPhone
özellliği ise artırılmış gerçeklik.
Bazı bankalar, şubelerinin ve
ATM'lerin yerini bulmada müşte-
rilerine yardım etmek için artırıl-
mış gerçekliği kullanmaya başladı
bile. Bazı bankalar ise mağazalar-
dan geçen veya mağazaları ziyaret
eden müşterilere tekliflerini bu şe-
kilde sunuyor.

Artırılmış gerçekliğin daha da
gelişmiş bir şekilde kullanılacağını
tahmin etmek zor değil. Belki bir
araba görüp beğeneceksiniz. Akıllı
telefonunuz arabanın modelini ve
fiyatını tanıdıktan sonra size farklı



ödeme seçenekleri sunacak, faiz
oranlarını, taksit sayısını ve diğer
ücretler de dâhil olmak üzere öde-
necek toplam miktarı gösterecek.
Sizin için en uygun olan seçene-
ği bulduktan sonra alışverişinizi
anında tamamlayıp biyometrik
teknolojiyle doğrulayabileceksiniz.

Akıllı telefon döneminde 10
yılı geride bıraktık ama bilgi ve
iletişim teknolojisindeki ilerleme-
lerin bankacılık yöntemlerimiz-
de yarattığı dönüşüm daha yeni
başlıyor. Nasıl 10 yıl önce kimse
bankalarımızı ceplerimizde taşı-
yacağımızı tahmin edemediyse,
10 yıl sonra bankacılığın genel
görünümünün nasıl olacağını da
öngörmek mümkün değil. Kesin
olan şu ki; bankaların inovasyon
ve teknoloji uygulamaları bankacı-
lık deneyimini daha basit, daha iyi,
daha hızlı ve daha güvenli kılacak.

Bankacılığın geleceği, gele-

Hangi teknolojinin
kimlik belirleme ve
doğrulama yöntemi
olarak en çok
tercih edileceğini
söylemek için
çok erken ama
bankaların
biyometrik veriler
de dâhil olmak
üzere müşteri
verilerini korumak
konusunda dikkatli
olmayı sürdürmesi
gerektiği bir gerçek.

neksel çözümler ile dijital çözüm-
lerin bir karışımı şeklinde olacak.
Banka şubelerinin rolü çoktan
değişti: bugün bir banka şubesine
girdiğinizde müşterilerin genel-
likle finansal tavsiye almak veya
karmaşık banka işlemlerinde yar-
dım istemek için orada olduğunu
göreceksiniz. Öte yandan akıllı
telefonunuz size basit işlemlerinizi
istediğiniz zaman, istediğiniz yer-
de yapma kolaylığını sunuyor.

Bankacılık inovasyonu her
zaman için müşteri davranışlarını
şekillendirmiş ve müşteri davra-
nışlarıyla şekillenmiştir. Ancak
her ne kadar teknoloji olağanüstü
bir araç olsa da bankacılık nihaye-
tinde müşteri ilişkileriyle ilgilidir.
Teknoloji ile insan dokunuşu ara-
sındaki doğru denge tutturuldu-
ğunda, olabilecek en iyi bankacılık
deneyimini sunmak adına doğru
reçete yakalanacaktır. **CIB**

CIO'lara kurumsal mobilitenin geçmişini hatırlatıyoruz!

2008 yılında şirketler; hücresel ağların yaygınlaşacağı, küresel radyo frekans teknolojisinin bir noktada buluşacağı ve hücresel ağlara erişim problemleri ile daha düşük kalitede görüşmelerin gerçekleşeceği gibi öngörüler ortaya koyuyordu.



Biliyoruz ki, 2008 ve sonraki yıllarda popülaritesi fazlaca artan kelimelerden birisi “açık” idi. Açık ağlar, açık platformlar, açık cihazlar... O zamanlarda tüm bu kelimeler kurumsal alan dâhilinde erişilmesi

oldukça güç ve IT departmanlarının ve çalışanların kullanımını destekleye yönelik uygun altyapılardan uzak kavramlar olarak değerlendiriliyordu.

Teknoloji analizi konusunda faaliyetler yürüten Current Analy-

sis, araştırma konusunda çalışan Osterman Research ve inCode şirketlerinin kablosuz teknolojiler danışmanı Jorge Fuenzalida'nın o dönemlerde mobil teknolojilerin geleceğine dair serzenişlerini ve yaşanan gelişmelerle ilgili detay-

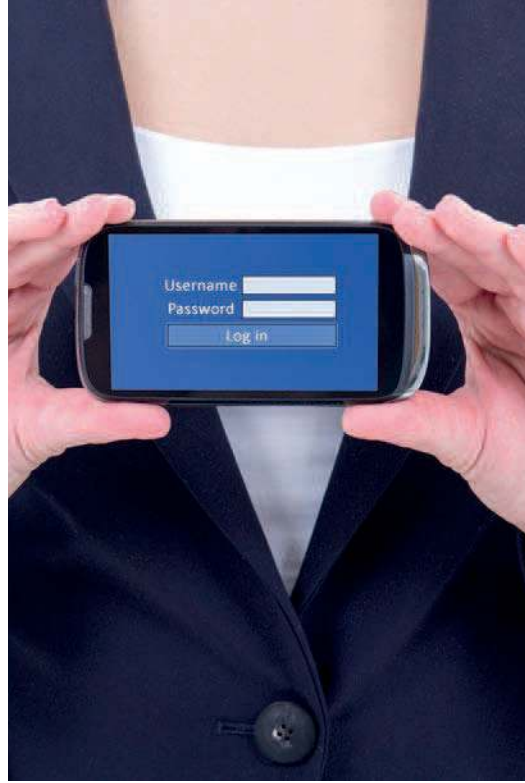
ları sizler için derledik. ABD'deki sağlayıcıların açık erişim ağı konusunda yenilikler sunmasının en önemli nedeninin tüketicilere daha iyi hizmet vermek olduğu bilirse dahi kurumsal kullanıcıların da bu imkânlardan en iyi şekilde yararlandıkları bilinen bir gerçek.

Current Analysis'a göre; açık erişim ağı ile ilgili ilk teknolojik gelişmelerin yaşandığı dönemde kurumsal kullanıcıların yaşanan gelişmelerin sonucu olarak sunulan yeniliklerle daha hızlı veri transferi ve daha fazla bant genişliği imkânlarına sahip olacağına dikkat çekmişti.

Nitekim açık erişim ağlarında yaşanan gelişmeler farklı cihazlar aracılığıyla kurumsal altyapılara, interaktif veritabanlarına ve web tabanlı uygulamalara kablosuz olarak erişimi çok daha güvenilir bir noktaya taşıdı. AT&T'nin yeni nesil yüksek hızlı paket erişim (HSPA - High Speed Packet Access) altyapısını kullanıma sunması, Sprint'in XOHM WiMax ağını duyurması hem tüketiciler hem de kurumsal kullanıcılar için videonun çok daha yaygın şekilde kullanıldığı bir dünyayı beraberinde getirdi.

inCode'nin iletişim danışmanlığı başkan yardımcısı Fuenzalida ise, açık erişim ağı alanında ilk gelişmelerin yaşandığı süreçte hücresel veri ve yonga seti pazarında artacak rekabetin ilerleyen yıllarda mobil cihaz üreticileri ve kurumsal kullanıcılar ile sağlayıcılar arasında güçlü bağlantılar kurulmasını engelleyecek şekilde ilerleyeceğinin altını çizmişti.

Fuenzalida'nın o dönemlerde ortaya koyduğu bu öngörü sağlayıcıların kendilerini rakiplerinden ayırmak için yeni hizmetler ve yenilikçi teklifler sunması anlamına geliyordu. Örneğin, işletmeler ihtiyaçlarına en uygun sağlayıcı ve hizmetleri seçebilecek ve



bazı durumlarda öncelikli erişim hakkına sahip olabilecekti. VoIP ve benzeri uygulamalar daha yüksek katmanlı hizmet planları sayesinde daha güvenilir fakat biraz daha maliyetli hale gelecekti. inCode'ye göre organizasyonların daha fazla nitelik veya daha fazla güvenlik seçenekleri arasında seçim yapabilmesi mümkün olabilecekti. O dönemde sadece bağlantı için ödenecek ücretlerden farklı olarak sağlayıcıların kullanıcılara sunulan paket ve ücret dâhilinde ekstra hizmetler sunabilmesi bekleniyordu.

Yenilikler uyumluluk sürecinin başlamasını sağladı

O dönemlerde HSPA, LTE (Long-term Evolution) ve WiMax gibi farklı kablosuz bağlantı teknolojileri arasında uyumsuzluğun görülmeyeceği söyleyen Fuenzalida, yaşanan yeniliklerin "RF teknolojisinin global olarak uyumlaştı-

Hücresel ağların gerçek anlamda açık hale gelmesi sunulan ağ altyapısının sağlayıcı tarafından kilitli ve güvenilir durumda korunması CIO'lar ve IT departmanları için mobil cihaz yönetimi ve güvenli kullanım konularındaki kriterleri sağlanması zorlaştı.

rılması" sürecini başlatacağı öngörüsünde bulunmuştu.

Söz konusu yeniliklerin günümüz teknoloji evrimi içerisinde farklı evrelerde olduğunu söyleyebilmek mümkün. Bu anlamda HSPA teknolojisinin sonrasında hızlı bir şekilde yaygınlaşan LTE ve henüz genç bir teknoloji olan WiMax farklı bölgelerde farklı seviyedeki yaygınlıklarıyla ön plana çıkıyor.

Şu anda ticari anlamda yaygın bir şekilde kullanılan LTE, RF teknolojisinin global olarak uyumlu hale gelmesi konusunda önemli aşamaların kaydedildiği bir bağlantı teknolojisi olarak ön plana çıkıyor. Bu sayede cihaz üreticilerinin farklı RF teknolojilerine uyum zorunluluğu olmadan tek bir cihazı daha geniş alana sunabilmesi mümkün hale geldi.

Mobil cihaz yönetici ve güvenlik en önemli konu haline geldi

Hücresel ağların gerçek anlamda açık hale gelmesi sunulan ağ altyapısının sağlayıcı tarafından kilitli ve güvenilir durumda korunması CIO'lar ve IT departmanları için mobil cihaz yönetimi ve güvenli kullanım konularındaki kriterleri sağlanması zorlaştı.

Günümüzde IT yöneticileri güvenlik ve cihaz yönetimi çözümleri konusunda yaşanan problemleri çalışmak için ağ ve diğer sağlayıcılar tarafından sunulan çözümlerle çalışmayı tercih edebiliyor. Şu anda organizasyonların önemli bir bölümü için mobil cihaz yönetimi hala en önemli konuların başında geliyor. Bu konuda hem ağ sağlayıcıları hem de diğer sağlayıcılar tarafından sunulan pek çok farklı çözüm yer alıyor. Günümüzde ağ sağlayıcıları tarafından sunulan güvenlik çözümleri rekabet avantajı sağlamak amacıyla kullanılabilir.

**Mobil kurumsal uygulamalara artan talep doğal bir sonuç olarak ortaya çıktı**

Geçmişte mobil e-posta altyapısı konusunda Microsoft ve RIM gibi pazarın önemli bir kısmını elinde bulunduran şirketler olmasına karşın günümüzde istemci ve uygulama altyapısının önemli ölçüde değiştiği şüphe götürmez bir gerçek.

Mobil teknoloji altyapısında önemli gelişmeler yaşanmasına karşın ERP ve CRM uygulamaları için ulaşılabilecek önemli bir potansiyel olduğunu göz ardı etmemek gerekiyor. Farklı platformlar için aynı nitelikte uygulamalar geliştirilmesi ve geliştirilen uygulamalarda çok yönlülük, biyometrik doğrulama, konum bilgisinin kullanılması gibi yeniliklerin barındırılması önem taşıyor.

Yerel ve geniş alan ağların birleştirildiği özellikler sunulmaya başlandı

Her geçen gün daha fazla cihazın ve ağ sağlayıcısının VoWi-Fi veya VoFi gibi hücresel ve kablosuz ağların bir arada kullanıldığı altyapılar sunduğu dikkat çeken detayların başında geliyor.

Mobil cihazların kullanımı hem ofis içerisinde hem de sahada maliyet bakımından önemli tasarruf sunmasının yanında esneklik sağladığı şüphe götürmez bir gerçek. Günümüzde pek çok cihazın birden fazla bağlantı özelliğine sahip olması mobilite kavramında ulaşılan noktanın önemini ortaya koyuyor.

Daha fazla çalışan şirket tarafından tedarik edilen cihazları kullanmaya başladı
Sadece veri hızı ve erişim, güvenlik

Teknolojinin değişimi ile birlikte tek bir amaca yönelik özelleştirilmiş cihazlara olan ilginin arttığını göz ardı etmemek gerekiyor.

ve yönetim gibi detaylar kurumsal IT yöneticilerinin ilgi alanları arasında yer almıyor. Teknolojinin değişimi ile birlikte tek bir amaca yönelik özelleştirilmiş cihazlara olan ilginin arttığını göz ardı etmemek gerekiyor. Fakat tüm bunlar gerçekleşirken pil ömrü, herhangi bir problem olması durumunda servislere erişim probleminin altyapıyı çok daha ciddi şekilde etkileyecek olması ve güvenilirlik detayları üzerinde durmak önem taşıyor.

İş dünyasında her geçen gün daha fazla şirket, çalışanlarına onların ihtiyaçlarına ve beklentilerine yönelik cihaz sunuyor. Şirketler tarafından sağlanan cihazların kontrol edilebilir nitelikleri, özelleştirilebilir yazılım altyapısı iş ortamında mobil stratejilerle ilgili yaşanan değişimi tetikleyen en önemli etkenler arasında yer alıyor. 

Turkcell'den koruma kalkanı

Turkcell, siber güvenlik alanında da bir rol üstlendi. Bu amaçla bir Siber Güvenlik Operasyon Merkezi kuran şirket, tehditlere karşı şirketlere 7/24 özel çözümler sunacak.

Turkcell, kurumlar için 7/24 hizmet sunacak yeni bir Siber Güvenlik Operasyon Merkezi'ni hayata geçirdi. Turkcell Maltepe Teknoloji Plaza'da kurulan yeni merkez sayesinde, özel uzman ekipler kurumların yaşayacağı siber saldırılara karşı izleme yaparak, olası siber saldırılar öncesinde gerekli önlemlerin alınmasını sağlayacak ve kurumları siber saldırılara karşı 7/24



koruyacak. Turkcell Satış ve Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Erkan "Riskleri önceden görerek engellemek için kurumların kendi bünyesinde siber güvenlik uzmanı bulundurması ve yatırım yapması çeşitli nedenlerle her zaman mümkün olamıyor. İşte tam da bu nedenle şirketlere sıfır yatırım maliyetiyle uçtan uca üst düzey siber güvenlik hizmeti sunacağımız yeni merkezimizi hayata geçirdik. Merkezimizin üstün teknolojik altyapısının yanı sıra 7/24 esasına göre çalışan profesyonel ekiplerimizle şirketleri siber saldırılara karşı koruyarak, sistem kesintilerinin önüne geçmiş olacağız" dedi. **CIO**

CIO DERGİSİ

ABONE FORMU

Ad /Soyad : _____
Firma Adı : _____
Adres : _____
Tel (sabit) : _____
Tel (GSM) : _____
e-posta : _____
*T.C. Kimlik No. : _____
*(Şahıslara kesilen faturalarda kimlik numarası zorunludur.)
Vergi dairesi no : _____
Sektör : _____



ÖDEME ŞEKLİ Faturayı: ☐ Şahsım adına ☐ Şirket adına düzenleyiniz.

☐ **Kredi Kartı**
Kart üzerindeki isim : _____
Kart no : _____
Son geçerlilik tarihi : _____ Güvenlik no : _____

☐ **Tek Çekim** ☐ **Bonus Card** ☐ **Worldcard** ☐ **Maximum Kart**
☐ 2 taksit ☐ 4 taksit ☐ 2 taksit ☐ 4 taksit ☐ 2 taksit ☐ 4 taksit

☐ **Banka Havalesi** - Dünya Süper Veb Ofset A.Ş. adına -

Banka Adı	Hesap no	IBAN
☐ GARANTİ BANKASI KAVACIK ŞB.(389)	1201126	TR25 0006 2000 3890 0001 2011 26
☐ TİŞ BANKASI ALTUNİZADE ŞB.(1390)	14739	TR57 0006 4000 0011 3900 0147 39
☐ YAPI KREDİ MATBAACILAR SİTESİ ŞB.(692)	71960818	TR48 0006 7010 0000 0071 9608 18

☐ **1 Yıl Abonelik (11 sayı)**
165 TL

31 Aralık 2018 tarihine kadar geçerlidir.



www.cio.com.tr

Kaşe / imza:



Dünya Süper Veb Ofset A.Ş.

"Globus" Dünya Basınevi 100. Yıl Mahallesi, 34204 Bağcılar / İstanbul
Tel: (0212) 440 28 20-21-22 - Faks: (0212) 355 77 46
abone@dunya.com - www.dunyastore.com

Lütfen formu eksiksiz doldurarak (0212) 355 77 46 nolu faksa gönderiniz.

IT kariyerinizde farkında olmadan dibe vurabilirsiniz!

Hızla değişen teknoloji dünyasında kendinizi oldukça yeterli bulmak kariyerinizde sorunlar yaşamanıza neden olabilir. İşte size farkında olmadan kariyer sürecinizde dibe vurmanıza neden olabilecek 20 nedeni açıklıyoruz.



Hızla değişen teknoloji dünyasında kariyerinizin geleceğini olumsuz etkileyecek etkenler varsa kısa ve uzun vadeli planlar yapmanız zor olabilir. Yeni teknoloji becerileri edinmeniz ve yeni bağlantılar kurmanız kariyerinizi garanti altına almanız için kritik detaylardır. Peki, ama kariyerinize bir çırpıda son verecek kazalar yaşamanız mümkün olabilir mi? Farkında olmadan, kariyerinizde dibe vurmanıza neden olabilecek etkenler üzerinde düşündünüz mü?

Teknolojinin size kurduğu tuzakların ne kadar farkındasınız? Kariyerinizi tehlikeye sokabilecek detaylar konusunda farklı IT profesyonelleri, insan kaynakları uzmanları ve geliştiriciler ile kurşun geçirmez bir kariyer için neler yapılması gerektiği ve farkına varılmayan tuzaklar konusunda görüştük.

Gemiye terk etmek

Kariyeriniz üzerinde düşünmek zorunda kalmak kadar korkutucu bir şey yoktur. Kariyerinizi daha

ileri taşıma konusundaki belirleyici soru kariyerinizin iş değiştirerek mi yoksa sadece işten ayrılarak mı ilerlemiş olmasıdır.

Box CIO'su Paul Chapman, eşitsizlik ve değer görememe karşısında nasıl tepki gösterildiğinin kariyerin ne şekilde ilerleyeceğini belirlemede etkili olduğunu söylüyor. Bardağın boş tarafını görmenin kolay olduğunu ifade eden Chapman, çoğu zaman çalıştığı şirketten ayrılmak için çaba harcayan kişilerle karşılaştığını ve herhangi bir şeye karşı mücadele etmektense kaçmayı tercih etmenin kolay olduğunu söylüyor.

İş ile ilgili beklentilerin karşılanmaması durumunda bir an duraksamak gerektiğini, olanları ve işten ay-

rıldıktan sonra neler olabileceğini değerlendirmenin gerekli olduğunu dile getiriyor ve ekliyor: “Bardagın dolu tarafını görmelisiniz.”

Baskılara karşı koyamamak

Sungard A.Ş şirketinin yeni ürün yönetimi departmanı direktörlerinden Arti Venkatesh, zihinsel dayanıklılığın en önemli konu olduğuna dikkat çekerek panik butonuna hemen basmanın IT kariyeri için kırmızı bayrak çekmek anlamına geldiğini söylüyor. İşten kovulmanın en kolay yolunun panik yapmak olduğunu söyleyen Venkatesh, duygusal zayıflıkların dışa vurulması halinde kişilerin sorgulayacağı ilk şeyin güvenilirlik olduğunu söylüyor.

Gemileri yakmak

Çevrenizdeki kişilerle uzun süreli ilişkiler kurmanın başarılı bir IT kariyeri geliştirmenizdeki en kilit nokta olduğu şüphe götürmez bir gerçek. Bu konuda birlikte çalıştığınız kişilerle kısa süreli memnuniyet sağlayacak ilişkilerden kaçınmak gerektiğini söyleyen Venkatesh, profesyonel ilişkilere atom bombası atmanın büyük bir yanlış olduğunu ve gelecekteki ka-

riyer fırsatlarının kaçmasına neden olacağını ifade ediyor.

Fırsatları kaçırmak

Excella Consultion şirketinin kurucu ortaklarından Steve Cooper, “yiğit bin yaşar, fırsat bir düşer” benzeri bir söylemle kariyer konusundaki fırsatların her zaman ele geçmeyeceğinin bilinmesi gerektiğini ifade ediyor. Cooper, işe yeni alındığında kendisine raporlayan üç kişi olmasından şikâyet eden ve bu nedenle teknoloji becerilerini geliştiremeyeceğini düşünen yeni ve genç bir yöneticinin hikâyesinde bu konuda çok önemli bir noktaya dikkat çekiyor.

“Üç yeni teknoloji uzmanına ve onların kariyerine rehberlik etmek farklı alanlarda uzun yıllar sonunda ele geçebilecek bir fırsat. Yeni bir yabancı dil öğrenmek ne kadar önemli ise ekip liderliğinin de en az o kadar önemli olduğu göz ardı edilmemeli. Kendisine raporlayan üç kişiden şikâyet eden ve teknoloji becerilerini daha ileri götürememekten korkan birisinin kariyerini çok farklı noktalara taşıyabilecek liderliğin gücünü henüz fark etmediğini söyleyebiliriz. Neyse ki şu anda 23 yaşındaki

arkadaşımız büyük bir yazılım projesinin başında olmanın ne kadar önemli olduğunu kavramış durumda”

Sosyal etkinliklere katılmama

Mesainin ardından veya ofiste yapılan bir etkinlik ıstıltılar saçacağınız bir yer olmayabilir. Fakat kariyeriniz ilerledikçe bu tür toplantılara belirli aralıklarla katılmayı ihmal etmemelisiniz.

Vankatesh, herkesin sosyal etkinlikleri sevmeye-bileceği ihtimaline katılıyor ve ekliyor: “Ancak kariyer basamaklarını tırmandıkça bu etkinliklere katılmanız en azından belirli aralıklarla etkinliklerde boy göstermeniz önemli. Pek çok şirket için bu etkinliklere katılmamanız iş arkadaşlarınızla ilişkilerinizi ilerletmeye ilgili olmadığınız algısı oluşturabilir ve hatta kariyerinize zarar verebilir.”

IT veri yönetim şirketi Reduxio’nun CMO ve CSO pozisyonunda yer alan Mike Grandinetti, iş arkadaşlarıyla birlikte vakit geçirmenin şu ana kadar fark edilmemiş faydalar sağlayacağını dile getirerek iş ortamının bir takım sporu olduğuna dikkat çekiyor. Grandinetti’ye göre değerli, güvenilir ve becerikli profesyonellerin bir parçası olmak yeni fırsatlara erişmenin en iyi yolu.

Hedefleri düşük tutmak

Profesyonel bağlantılar konusunda püf noktalarından bir diğeri ilişkilerinizi sadece sizinle aynı düzeyde olan kişilerle kuruyorsanız beklediğiniz kadar faydalı sonuçlara ulaşamayabilirsiniz. IT kariyerinizi ileri taşımak için farklı paylaşım ve kişilerden edineceğiniz faydalara ihtiyacınız var.

Sürekli iletişim halinde olmanın diğer kişilerin deneyimini dinlemek ve paylaşmak kadar temel olduğunu vurgulayan Venkatesh, yapılan başka bir yanlışın doğru profesyonellerle bağlantı kurmamak olduğunu söylüyor ve ekliyor: “İlgi duyduğunuz alanda tecrübesi olan, daha üst pozisyonlarda yer alan kişilerle bağlantı kurmanız önem taşıyor. Bu sayede kariyer konusunda size rehberlik edecek ve tavsiyelerde bulunabilecek bir noktaya erişebilirsiniz.”

İmkânları es geçmek

İş ararken IT profesyonellerinin bir kısmının kendilerine sağlanan imkânları göz ardı ettiklerini söylemek mümkün. Cooper’a göre bulunan bir pozisyonda iletişim



ve destek için sağlanan cihazlar, yemek için verilen harcırah gibi sunulan ekstra imkânlar önemli. Pek çok çalışanın bu imkânları göz ardı ettiğini ifade eden Cooper, ekstra imkânların iş ararken verilecek maaş konusunda göz önünde bulundurulması gerektiğini söylüyor.

Değerinin farkında olmamak

İstihdam şirketi Addison Group'un IT şube müdürü David Collins, beş yıldır aynı pozisyonda bulunulması halinde hak edilen karşılığın bulunmadığını düşünmenin normal bir yaklaşım olduğunu dile getiriyor.

IT profesyonellerinin beklentilerinin yüksek olduğunu ifade eden Collins, mevcut çalışanı korumanın yeni bir çalışan işe alarak eğitmekten çok daha kolay olduğunu vurguluyor. Ortalama kazancın ne hangi aralıkta olduğunun bilinmesi ve rakiplerin çalışanlarına sunduğu imkânlardan haberdar olunması önem taşıyor.

İşletmeyi anlamamak

IT profesyonellerinin pek çoğu teknoloji sektöründe kariyerlerine zarar veren en önemli konunun çalıştıkları şirketteki iş akışının temel prensiplerini öğrenememek olduğunu düşünüyor. Princeton Public Speaking şirketinde iletişim becerileri konusunda eğitim veren Matt Eventoff, her gün tüm şirketin işleyişini sağlayan detayların nasıl işlediğini anlamamanın kritik olduğunu ifade ediyor ve ekliyor: "Yapılan çalışmalar kurumsal hedefleri nasıl etkiliyor? Mevcut kurumsal işleyiş nasıl ve siz ya da ekibiniz bu işleyişe nasıl etki ediyor? Bu detaylara gerçekten hâkim olduğunuzu düşünüyor musunuz?"

Maaşınızı kimin ödediğini unutmak

Kurumsal alandaki bir diğer problem ise bağlı olunan departmanla ilişkileri sıkı tutmamak. Nitekim



bağlı olduğunuz departmanla ilişkileri sıkı tutmak bazı zamanda beklediğinizden çok daha büyük rol oynayabilir. Cooper, her IT biriminin sponsorluğunu yapan birileri olduğunu ve genellikle IT profesyonellerinin farklı bir binada, birimde ve hatta kıtada olan bu kişilerle temasta kalmayı ihmal ettiğini söylüyor. Bu konudaki ilgili kişilerle olumlu ilişkiler kurmak sizin belirli pozisyonlara yerlere daha çabuk gelmenizi sağlayabilir.

Teknoloji ile ilgili olmayan kişilerle problem yaşamak

Eventoff, teknoloji harcamaları veya kaynakların kullanımı ya da yeni kişilerin istihdamı konusundaki detayları kolay bir şekilde açıklamanın sıkça karşılaşılan bir sorun olduğuna dikkat çekiyor.

Farklı düzeydeki ve çok farklı disiplinlerden gelen IT profesyonelleri ile çalışma fırsatı bulduğunu söyleyen Eventoff, IT konusunda pek fazla bilgi sahibi olmayan birisiyle konuşulduğunda o kişi için neyin önemli olduğunuzu bilmenin ötesinde önerdiğiniz detayın kuruma veya ilgili kişiye hangi de-

tayın ne şekilde tavsiye edildiğinin önemli olduğunu vurguluyor.

Eventoff, kişinin kendisini net ve detaylı şekilde ifade ettiğinden emin olması gerektiğini şu şekilde ifade ediyor: "Doğru anlaşılacak mısınız? Bunun için IT departmanını dışındaki bir arkadaşınızı bularak üzerinde çalıştığınız detayları anlatmanız yerinde olacaktır. Bu arkadaşınız size anlıyorsa doğru yoldasınız demektir."

Kendinizi rahat hissettiğiniz pozisyonda kalmak

Bazı IT profesyonelleri teknoloji dışındaki alanlara çıkmayı tercih etmez. Chapman, kişinin daha teknik ve görev odaklı bir alanın dışına çıkarak daha sosyal ve katılımcı alanlara yönelerek kendisini

yeniden keşfetmesi gerektiğini söylüyor ve ekliyor: "Bu değişimin başarısız sonuçlanması size IT kariyerinizin uç noktasına ulaştıracaktır." Her organizasyonda farklı konularda çalışan kişiler olduğunu ifade eden Eventoff, bu kişilerle tanışmayı, onlara teknoloji ile ilgili yaşadıkları sorunlarda yardım etmeyi ve uygun zaman ve ihtiyaç olması halinde işlerine destek olmayı tavsiyesinde bulunuyor. Kendi alanınız dışında iş arkadaşları edinmek farklı alanlarda kendinizi geliştirmek için gerekli imkânı size sunabilir.

Kişiler arası ilişki becerisinde eksiklik

İnsan kaynakları yazılım sağlayıcısı iCIMS yayınladığı raporda 400 insan kaynakları profesyonelinin katıldığı anket sonuçlarında önemli bir detay yer alıyor. Ankete sonuçlarına göre IT alanında iletişim becerileri teknik becerilere kıyasla ortalamada yüzde 18 daha değerli.

Cooper kişiler arası iletişimin önemi konusunda şunları ifade ediyor: "Yönetici olarak performans konusunda yaşadığımız problemlerin yaklaşık yüzde 90'ı iletişim zayıflıklarından ileri geldiğini düşünüyorum. Bu detayı işverenin fark etmesi oldukça zor. Gerçek bir IT profesyoneli teknoloji deneyimini ve iyi iki ilişkileri bir araya getirdiğinde değerli olabilir. İşverenin bu detayı fark etmesi halinde ise mutlaka karşılığını vereceği şüphe götürmez bir gerçek."

Adaptasyon problemi yaşamak

Hibrit IT hizmet şirketi Ensono'nun anabilgisayar programcısı Steven Boyd, değişim isteğinin ekibi bölebileceğini veya birleştirebileceğini düşünüyor.

İş ortamının stresli olduğunu ve hiç kimsenin büyüme ve iyi ilişkilerin önemini anlamayan birisiyle çalışmak istemeyeceğini ifade eden Boyd, bu konuda şunları dile getiriyor: “Teknoloji sürekli değişiyor ve teknik becerilerin yanında bireysel iletişim beceriler uzun vadede önemli. Teknolojinin zaman içerisinde bu kadar ileri gitmesinin en önemli nedeni ise adaptasyon. Bu becerilerin teknoloji alanında çalışan kişiler dışında da olması gerekiyor.”

Hedefsiz bir şekilde yüksek lisans eğitime yönelmek

Yüksek lisans eğitiminin IT çalışanları için ne kadar önemli olduğunu sorduğunuzda IT profesyonellerinin önemli bir kısmının size vereceği cevap şu şekilde olacaktır: Neden yüksek lisans yaptığınızdan ve sonuçlarından emin değilseniz ortaya koyduğunuz maddi ve manevi çabanın karşılığını almak zor.

Daha önce Bank of America’da teknoloji yönetimi pozisyonunda bulunan ve şu anda Janeiro Digital şirketinin teknoloji mimarı olan Josh Collins, potansiyel getirisi olması istenen yüksek lisans eğitimi için araştırma yapmanın ve araştırma sonuçlarını somutlaştırmanın önemli olduğunu ifade ediyor.

Eğitim fırsatlarından uzak kalmak

Gerçek anlamda kariyerinizi daha ileri taşımak için size yardımcı olan bir şirketten uzak kalmak uzun süre herhangi bir hedef olmadan aynı pozisyonda bulunmakla eşdeğerdir.

2016 yılında yapılan Pew çalışma sonuçlarına göre bilgisayar programlama ve IT departmanındaki çalışanların üçte ikisi eğitim ve becerilerini geliştirme konusunda desteğe ihtiyaçları olduğunu söylüyor.

Collins, pek çok şirketin önem

vermemesinden dolayı çalıştığınız şirketin becerilerinizi daha ileriye taşımada size yatırım yapması halinde bu durumun kıymetinin bilinmesini tavsiyesinde bulunuyor ve ekliyor: “Eğitim veya hedefe yönelik projeler uzun vadede becerilerinizi daha ileri taşıyarak kendinizi keşfetmenize büyük fayda sağlayabilir.”

Sınırları zorlamak

Eğitimin ve teknik becerileri geliştirmenin kariyerinizi ileri taşımak için önemli olduğundan söyledik. Kariyerinizi daha ileri taşımak sizin elinizde olmasına karşın sahip olduğunuz imkanlar buna elverişli olmayabilir. Kariyerinizi daha ileri taşımak için teknik detaylara yönelmenin ve belirli bir alanda uzmanlaşmayı istememnin ötesinde ilgi duyulan alana yönelik bilgiye kendinizi adanmanın önemli olduğunu vurgulayan Chapman, bu süreçte sadece istekli bir şekilde sınırların zorlanması halinde tecrübe edinilebileceğini söylüyor.

Olduğunu düşünmek

IT çalışanları edinilmesinde destek hizmeti sağlayan TEKsystems’in program yöneticisi Jen Doran, başarılı bir kariyere ulaşmanın ardından bazı yanlış düşüncelere kapılmanın mümkün olduğunu ve üst

pozisyonlara ulaşan kişilerin yeni bağlantılar kurmayı bırakması durumuyla sıkça karşılaştığını söylüyor.

Belirli birisi için belirli bir pozisyona ulaşmanın zaman ve emek gerektirdiğini ifade eden Doran, bu süreçte sarf edilen zaman ve emek sonrasında iş dünyasında sosyal olmaya devam etmenin önemli olduğunu söylüyor.

Daha ilerisinin olabileceğini düşünmemek

Doran, aşamaları kaydederken yapılan en büyük yanlışlardan birisinin hedeflenen pozisyona ulaşıldıktan sonra kişilerin daha ilerisinin olduğu fikrinin göz ardı etmek olduğunu düşünüyor.

IT profesyonellerinin iş tanımlarının ötesine geçerek farklı pozisyonlara ilgi duymaları gerektiğinin altını çizen Doran, IT alanında çalışan kişilerin teknik becerilerinden dolayı IT alanında bulunduğu dikkat çekiyor ve ekliyor: “IT çalışanlarının kurumsal süreci daha iyi anlaması sayesinde problem çözme ve kritik düşünme süreçlerinin yer aldığı alanlara yöneldiğini görüyoruz. Bu durum hem çalışanlara hem organizasyonlara önemli fayda sağlıyor.”

Çok ileriye düşünmek

Planlama söz konusu olduğunda yapılan en büyük yanlışlardan birisinin çok ilerisini düşünmek olduğuna ifade eden Venkatesh, geleceğe yönelik planlar yapıldığında 2 yıllık sürecin göz önünde bulundurulması gerektiğini söylüyor.

Venkatesh, plan ve hedefleri tamamlamanın büyük bir keyif olduğunu düşünüyor ve şu tavsiyede bulunuyor: “Kendinize kısa vadeli olarak bir yıl ve uzun vadeli olarak bir yıl sonrası için hedefler belirleyin. Kariyerinizin ne şekilde ilerlediğini hedeflerinize, edindiğiniz becerilere ve işinizdeki değişimlere göre gözden geçirmeyi ihmal etmeyin.”



Karşınızda Nike'ın yeni ayakkabısı Epic React



Köpük teknolojisindeki en son yenilik olan Nike React teknolojisiyle geliştirilen ilk koşu ayakkabısı olan Nike Epic React, koşmayı seven CIO'ların ihtiyaç duydukları her özelliğe karşılık verecek şekilde lanse ediliyor. Nike Epic React, her adımda ayakta hissedilen darbeyi yumuşatıyor, koşunun sonuna dek ihtiyaç duyulan enerjiyi sağlıyor. Ayrıca daha hafif, aşınma ve yıpranmalara karşı da dayanıklı bir ayakkabı olarak karşımıza çıkıyor. Ayakkabının üst kısmı oldukça sade. Nike Flyknit Racer'dan ilham alan ve koşucuların ayaklarına gereken noktalarda hassas destek, esneklik ve nefes alabilirlik sunan tek parça Nike Flyknit gövde sayesinde, ayakkabının ön, kemer ve burun kısmı incelikte şekillendirilmiş durumda. Sade ve ince olan üst kısım, yine de gereken desteği sağlıyor. Nike Epic React 22 Şubat tarihinden itibaren nike.com üzerinden ve seçkin mağazalarda koşu tutkunlarıyla buluştu.

Calvin Klein'den yeni koleksiyon

Şık bir kıyafetin tamamlayıcısı elbette en az onun kadar şık aksesuarlardır. Minimal şıklığın vazgeçilmezi Calvin Klein'den erkekse ve yepyeni bir koleksiyon: Calvin Klein high noon... Günümüzün modern ve retro erkekleri için tasarlanan bu yepyeni koleksiyon, farklı kasa ebatları, kadran seçenekleri ve alternatifli bilezikleriyle modernlik ve zamansız çok yönlülüğün birleşimi olarak nitelendiriliyor. Calvin Klein high noon, paslanmaz çelik ve pembe altın kasa alternatifleriyle modern zamanı erkeğin stiline yansıtırken, çelik ve deri kayışlarıyla şıklığın zamanla uyumunu yansıtıyor. Zamanı değerli olan erkekler Calvin Klein high noon koleksiyonunu keşfetmek için Emaar Square AVM'de açılan Hour Passion'a bekleniyor.



Giovane Gentile 2018 kış koleksiyonunu tanıttı

Kaşmir ve yün karışımı takım elbiseleri yüzde 100 pamuk gömleklerle kombinleyen Giovane Gentile, kış günlerinin değişmezi yün paltoları düğme ve fermuar aksesuarlarıyla renove ederek duruşunda farklılık arayan CIO'ların beğenisine sunuyor. 2018 kışında koleksiyonlar; yüzde 80'i Giovane G. Designers, yüzde 20'si ise çok özel seçilmiş materyallerden oluşturulan Giovane Gentile Limited Edition olarak iki temel marka altında toplanıyor. Her iki koleksiyonda; business, luxury casual ve trend olarak üç ayrı konseptten oluşuyor. Giovane Gentile, beylerin hem iş hayatında hem de günlük hayatında yerini alıyor. Giovane Gentile'nin tasarımlarında yer alan yüzde 100 pamuk gömlekler, kolay ütülenebilme ve yıkamaya karşı parlaklığını kaybetmeme özellikleri sayesinde erkeklerin beğenisini kazanıyor.



Kırmızının 'koku' CIO'lar ile buluşuyor

Yaklaşık 70 yıldır kozmetik ve kişisel bakım sektöründe faaliyet gösteren Farmasi, kırmızının 'koku' tüketicilerle buluşturuyor. Özel kadınların koku Farmasi Glamorous, 'Derin Kırmızı Bir Rüya' mottosuyla Glamorous; Bergamot, Portakal Çiçeği, Elma, Müge Çiçeği ve Gül'ün harmanı ile derin kırmızının tutkusunu yansıtıyor. Parfümün dip notalarında ise Misk, Vanilya ve Sandal Ağacı kokularının kadınsı etkileri bulunuyor. Bu özel parfümü CIO'ların beğenisine sunan Farmasi, şişe tasarımlarının şıklığı ile de dikkat çekiyor.

HyperX portföyünü genişletiyor



HyperX

Kingston Technology Company Inc.'in oyunculara yönelik bölümü HyperX, ilk kablosuz kulaklığı HyperX Cloud FlightTM ve aralarında HyperX Alloy Elite RGBTM mekanik klavye ile yeni HyperX Pulsefire SurgeTM RGB oyuncu mouse'unun yer aldığı yeni RGB oyuncu araçlarıyla portföyünü genişletiyor. Kulaklık 30 saat pil ömrü sunarken, mouse ve klavyeler oyuncuya özel olarak kişiselleştirilebiliyor.

Size özel interaktif dijital pano



Flip
WM55H

Samsung Flip WM55H işletmelerin toplantıları organize ederken, gerçekleştirirken veya tekrarlararken karşı karşıya kaldığı en önemli güçlüklerle çözüm getirerek katılımcıların toplantılara dijital olarak katılımını artırıyor. Flip'in taşınabilir, tekerlekli standı her mekânı toplantı odasına dönüştürebiliyor, sınırlı toplantı alanı bulunan işletmelere ilave esneklik sağlıyor. Kullanıcı dostu olarak tasarlanan Flip ekranının sezgisel ara yüzü toplantılarda zamanında ve kesintisiz iletişime imkân sağlıyor.

Yedisi bir arada



Kingston

Kingston Digital, Inc., 7'si 1 arada Type C USB bağlantı merkezi Nucleum'u duyurdu. Ekstra USB-C ve USB-A girişlerinin yanı sıra HDMI ve SD/microSD kart yuvalarına da sahip olan Nucleum özellikle yeni MacBook modelleri için ideal. Birçok girişe sahip olan Nucleum, tüketicilerin sahip olduğu fare, klavye ve hatta ikinci monitör gibi ürünleri kullanabilmesi için geliştirildi. Yedi adet girişin tümü aynı anda kullanılabilirliğinden tüketiciler çok daha verimli çalışabiliyor. Nucleum kullanıcıları MacBook'ları güce bağlayken harici bir sabit disk kullanabiliyor ve iPhone'larını şarj edebiliyor.



Amazon Echo Spot

Akıllı alarm ister misiniz?

Sabahları alarm olmadan uyanmakta zorluk mu çekiyorsunuz? Amazon Echo Spot, bu sorunu sizin için çözüyor. 10 santim genişliğe ve yüksekliğe sahip olan bu akıllı saat üzerinde oldukça parlak 2.5 inçlik 480 x 480 piksel çözünürlükte bir ekran bulunuyor. Hemen ekranın altına yerleştirilmiş 1.4 inç çapında güçlü bir hoparlör var. Ön yüzdeki ekranın hemen üstünde ise kamera dikkati çekiyor. Amazon Echo Spot'un arkasında ise 3.5 mm'lik kulaklı çıkışı bulunuyor. Amazon Echo Spot, hem akıllı bir asistan olarak sesli komutlarınıza yanıt

veriyor hem de telefonunuza gelen bildirimleri size okuyabiliyor. Üzerindeki kamera sayesinde bebek monitörü olarak kullanabiliyorsunuz ya da video görüşmeler gerçekleştirebiliyorsunuz.

Farklı bir hoparlör arayanlar için



Origaudio Sonosphear

Bluetooth hoparlörler günümüzün en popüler müzik dinleme araçları haline geldiler. Cep telefonlarının müzik kalitesinden memnun olmayan kullanıcılar için bu hoparlörleri kullanmak en mantıklı tercih. Hoparlörler temelde aynı işlevi görse de tasarım ve ses kalitesi açısından birbirlerinden farklılık gösterebiliyorlar. Origaudio bunlardan biri. Bir ev eşyası görünümünde olan hoparlörün arkasında 2.2 inçlik 2 adet 8-watt hoparlörler bulunuyor. Hemen arkada bulunan LED ışık sayesinde bulunduğunuz ortama ambiyans ışığı katabiliyorsunuz. Cihaz üzerinde aynı zamanda mikrofon da bulunuyor.

Kono akıllı termostat



Kono

Akıllı termostatlar sayesinde kış aylarında ısıtma giderlerinde ciddi anlamda tasarruf etmek mümkün. Çünkü bu termostatlar, ısıyı çok daha iyi ayarlayabiliyor, istenen sıcaklığın sabitlenmesine imkan veriyor. Hemen hemen tüm doğalgazlı kombiler ile çalışabilen termostatlar artık akıllı evlerin en önemli parçalarından biri. Kono tarafından piyasaya sürülen akıllı termostat bunlardan biri. 1.7 inçlik ekranı, alüminyum alaşımlı tasarımı ve kolay kullanımı ile dikkati çeken Kono akıllı termostat ısıtma, soğutma ve otomatik modlarda çalışabiliyor.

ürünanaliz

Çift kamera ile üst sınıflara göz kırptıyor:

Samsung Galaxy A8 Plus 2018

Samsung'un A serisinin en iddialı ürünü A8 Plus yeni sürümünde üst sınıf telefonlarla rekabet edecek özellikler barındırıyor.



Telefon üreticilerinin en büyük hacim yakaladıkları orta ve orta-üst segmentteki ürünler birbiri ardına yeni modelleri ile görücüye çıkmaya başladı. Samsung bu alanda en iddialı ürünlere sahip markalardan biri. A serisi ürünler, bir üst sınıftaki ağabeyleri S ve Note serisinden esinlenen tasarım çizgilerine ve teknik özelliklere sahipti. Yani bir bakıma, S serisini alamayan kitle için A serisi

deneyim açısından yakın bir performans sunabiliyordu. Ancak 2018'in gelmesi ile birlikte bu ürünlerin bir üst segmente giderek daha da yaklaştığını görüyoruz. Yalnızca teknik özellikler ve performans olarak değil, fiyat olarak da bir üst sınıfa göz kırptıyorlar. 2018 model Samsung Galaxy A8 Plus'ın teknik özelliklerine baktığımızda oldukça dikkat çekici ayrıntıları fark etmek mümkün. Samsung Galaxy



A8+'ın kalbinde Samsung'un yeni Exynos 7885 SoC işlemcisi bulunuyor. Samsung kendi işlemcileri ile pazara ciddi anlamda hakimiyet kurdu ve en büyük işlemci üreticileri arasında. Bu yeni işlemcinin iki adet 2.2 Ghz ARM Cortex-A73 çekirdeği ve ek olarak altı tane 1.6 Ghz Cortex-A53 çekirdeği bulunuyor. 3D oyunlar ve grafik performansı için de ARM Mali-G71 grafik işlemcisine sahip. Telefon 6 GB hafıza ile geliyor. Bu kadar büyük hafıza şu anda Samsung'un yalnızca Note 8 ve C9 Pro sürümünde bulunuyor.

Telefon içerisinde 64 GB depolama alanı var. Bu hafızayı 256 GB'lık bir MicroSD kart kullanarak arttırabiliyorsunuz. 6 inçlik ekran 18.5:9 oranına sahip. Samsung içerisindeki yazılım YouTube videolarını ya da oyunlar otomatik olarak bu ekrana göre orantılıyor ve sorun yaşanmıyor. Ekranın çözünürlüğü ise 1080x2220 piksel. Telefonda 3500 mAh batarya var. Elbette hızlı şarj sayesinde bunu yarım saat içerisinde %80'e kadar şarj etmeniz mümkün. Ancak üst segment

telefonlarda bulunan kablosuz şarj özelliği A8 Plus'a eklenmemiş. Güçlü işlemci ve büyük ekran bir araya geldiğinde oldukça yüksek pil gücüne ihtiyaç duyuyorsunuz ve 3500 miliamper burada iyi iş çıkartıyor. Ancak 6 inçlik telefonlardan artık daha fazla kapasiteli piller bekliyoruz.

A8 Plus'ın en çok vurguladığı konu başlıklarından biri de kamera performansı. Öncelikle selfi konusuna çok ağırlık veren Samsung, yeni A8 Plus'da çift ön kamera ile işe başlamış. 16 ve 8 megapikselli iki ön kamera sayesinde derinlik etkisi daha yoğun selfiler çekebiliyorsunuz. Arka tarafta ise 16 megapikselli ana kamera bulunuyor. Burada tek şaşırtıcı husus bu kamera yalnızca full HD (1920 x 1080) çözünürlükte video çekebiliyor. Hem ön hem de arka kameralarda maalesef optik sabitleme özelliği bulunmuyor. Samsung Galaxy A8 Plus, çok iyi bir ekrana, üst segment telefonları aratmayacak tasarım ve teknik donanımlara sahip başarılı bir telefon.

Murat YILDIZ

Daha hızlı bilgisayar için SSD:

Samsung SATA

Samsung tarafından piyasaya sürülen yeni nesil SSD'ler kullanıcılara çok daha yüksek depolama alanını SSD hızıyla sunuyor. Elbette yüksek performansı elde etmek için biraz daha fazla ödeme yapmanız gerekecek.



Artık notebookların neredeyse tamamı SSD sabit diskler ile geliyor. SSD diskler sayesinde hem daha hızlı yazma ve okuma performansına kavuşmak mümkün, hem de daha küçük ebatlı tasarımlar yapılabilir. Samsung ise bu alanın önce markalarından biri. Üstelik yeni SSD'ler artık yalnızca bilgisayar ve notebooklarda dahili bir bileşen olarak değil, harici depolama çözümü olarak da kullanılabilir. Yeni 860 PRO ve 860 EVO SSD modelleri en ileri performans ve güvenilirlik için 64-katmanlı V-NAND teknolojisi ile MJX kontrolcüsünü bir araya getiriyor. V-NAND teknolojisiyle çalışan son kullanıcıya yönelik ilk SSD ürünleri olan 850 PRO ve 850 EVO'nun tanıtılmasından sonra 860 PRO ve 860 EVO modelleri de hız, güvenilirlik, uyumluluk ve kapasite konularında büyük gelişmeler sunan SATA SSD ürünleri arasında öncü bir performans düzeyi yakalıyor. Samsung'un 860 PRO ve 860 EVO diskleri bu ihtiyacı karşılamak için 560 MB/s okuma ve 530 MB/s yazma hızlarını desteklerken, sunulan beş-yıllık garanti veya 860 PRO için 4.800 Terabyte toplam yazma, 860

EVO içinse 2.400 Terabyte toplam yazma garantisiyle benzersiz bir performans güvenilirliği sunuyor. Yeni MJX kontrolcüsü aynı zamanda daha hızlı bir iletişimi de mümkün kılıyor. Kontrolcü, Linux işletim sistemi uyumluluğunu geliştirirken iş istasyonu depolama alanını yönetmek için de yeterince güçlü olmasıyla öne çıkıyor.

Modelin 256GB, 512GB, 1TB, 2TB ve 4TB kapasite seçenekleri bulunuyor. 4TB depolama alanında 114 saat 30 dakikalık 4K Ultra HD video saklanabiliyor. PC'ler, dizüstü bilgisayarlar, iş istasyonları ve NAS sistemleri için ideal olan 860 PRO, 2.5 inç form faktörü sayesinde geniş bir uyumluluk sunuyor. 860 EVO modeli ise PC ve dizüstü bilgisayarlarda 2.5 inçte ve ultra-ince bilgisayar uygulamalarında mSATA ve M.2 form faktörüyle 250GB, 500GB, 1TB, 2TB ve 4TB kapasite seçenekleri sunuyor. 860 EVO geliştirilmiş Akıllı teknolojisi sayesinde 550 MB/s okuma ve 520 MB/s yazma hızıyla öncüllerine göre altı kata kadar daha uzun süreli performans sağlıyor. 860 PRO ve 860 EVO SSD modelleri; 649TL ve 449TL satış fiyatları ile satışa sunuldu.

Murat YILDIZ

Fujifilm yeni modelini sundu:

Fujifilm X-H1

Elektronik perde ve EFCS sistemiyle gelen X-H1'de 4K çözünürlüğünde 30 ve 24 FPS video çekimleri gerçekleştiriliyor.

Fujifilm, X-H1'de sunduğu özelliklerle kullanıcı kitlesini genişletecek gibi görünüyor. Pek çok teknik özellik barındıran Fujifilm X-H1'de 24.3 megapiksel APS-C X-Trans CMOS III sensör bulunuyor. Sensörü güçlü X-Processor Pro işlemci ile destekleyen Fujifilm, modele yerleştirmiş olduğu 5 eksenli görüntü sabitleme özelliğiyle dikkatleri üzerine çekiyor. Tam 5.5 durak avantaj sağlayan bu sistem sayesinde daha keskin fotoğraflar ile pürüzsüz videoların çekilmesini mümkün hale getiriyor.

4K Video çekim

Elektronik perde ve EFCS sistemiyle gelen X-H1'de 4K çözünürlüğünde 30 ve 24 FPS video çekimleri gerçekleştiriliyor. 200 Mbps'lik bit rate değeri sayesinde video tarafında ne kadar ciddi olduğunu gösteren X-H1'de çift SD kart yuvası yer alıyor. Çift SD kart girişi sayesinde X-H1 ile video çekilirken kartlardan birinin dolması halinde herhangi bir kesinti yaşanmadan diğerine geçiş yapılıyor. Full HD çözünürlükte saniyede 120 FPS çekim imkanı da sunan X-H1'de geniş bir düzenleme desteği sağlayan F-Log desteği veriliyor. 4K videoları yaklaşık 16 dakika boyunca çekebilen X-H1'de kulaklık girişi de bulunuyor. X-H1'de yer alan yüksek kaliteli dahili mikrofonu aracılığıyla 24-bit ses kaydı imkanı sunuyor.

ISO 200-12800 aralığında aktif olarak kullanım imkanı sunan Fujifilm X-H1'de 3 inçlik 1.04 milyon nokta hareketli bir dokunmatik LCD ekranla geliyor. Böylece



kullanıcılara rahat bir kullanım imkanı sunan X-H1, 3.69 milyon noktalık elektronik vizörüyle öne çıkıyor. 0.0005 saniyelik tepki süresi bulunan bu vizör, 100 fps görev yapabiliyor. Böylece optik vizör kadar gerçekçi bir deneyim sunuluyor. Geliştirilen AF sistemiyle daha kararlı sonuçlar elde edebilen X-H1, WiFi ile Bluetooth bağlantılarına sahip. Kullanıcılar, bu sayede X-H1'i akıllı telefon ile tabletler üzerinden uzaktan kontrol edebiliyor. Geniş gövdesi sayesinde elde kullanımı daha kolay hale getiren X-H1 büyük buton ve tekerlekler barındırıyor. Magnezyum alaşımli bir gövdeye sahip olan X-H1, toz ve suya karşı oldukça dayanıklı. Elektronik perde ile saniyede 14 kare seri çekim yapabilen X-H1, mekanik perdede 8 kareye iniyor.

Murat YILDIZ

Yetenekleriyle üst seviyeyi zorluyor:

Huawei Mate 10 Lite

Huawei Mate 10 Lite, şirketin üst modeli Mate 10 Pro'ya göre daha uygun fiyatlı bir model olarak karşımıza çıkıyor. Ancak onu farklı kılan şey tam 4 kameraya sahip olması...



Tasarımdan söze başlamak gerekirse, Mate 10 Lite kasasında yekpare, sağlam bir metal malzeme kullanıyor. Genel görünüm itibarıyla de şık görünüyor. Altın, Siyah ve Mavi renk seçenekleriyle gelen telefonun ön kısmında büyük bir ekran bulunuyor. Üst kısımda ön cepheye bakan iki kamera, sensörler ve LED flaş konumlanıyor. Sağ tarafta, güç düğmesi ve ses tuşları, sol tarafta ise SIM yuvası yer alıyor. Bu arada Mate 10 Lite hibrit bir SIM kart yuvasına sahip. Bu, telefonu ister çift SIM kartlı olarak isterseniz de SIM + microSD kart şeklinde kullanabileceğiniz anlamına geliyor. Alt kısımda ise tek hoparlör, kulaklık girişi ve şarj için microUSB bağlantı noktası

bulunuyor. Burada USB Tip C yerine microUSB'nin tercih edilmesi biraz şaşırttı. Telefonun arka kısmına geçtiğimizde ise çift kamera, bir LED flaş, parmak izi tarayıcısını ve Huawei markasını görüyoruz. Parmak izi okuyucusu da tıpkı Mate 10 Pro'da olduğu gibi etkileyici derecede hızlı çalışıyor. 7.5 mm kalınlığında olan telefonun ağırlığı ise 164 gram. Mate 10 Lite'de su geçirmezlik özelliği yok bu yüzden ıslanmamasına dikkat etmeniz gerekiyor.

Telefonun ekranına geçtiğimizde ise ilginç özellikler bizi karşılıyor. 1080 x 2160 piksel çözünürlük ve 409 piksel yoğunluğuna sahip 5.9 inç'lik geniş bir panel görülmüyor. 5.9 inç'lik bir ekran olarak çözünürlük uzun ve geniş değil.



Bu alıştığımız 16:9 yerine 18:9 en/boy oranını kullandığı anlamına geliyor. Ekranın görüntüsü son derece keskin ve güzel görünüyor. Doğrudan güneş ışığı altında da herhangi bir sorun çıkartmıyor.

Huawei Mate 10 Lite, adından da anlaşılacağı gibi Huawei Mate 10 Pro'nun 'hafif, düşük' versiyonu, ancak "lite" sözcüğünün sizi aldatmasına izin vermeyin. Çünkü kapağın altında bol miktarda güç bulunuyor. 4 GB'lık RAM ile birlikte Huawei'nin kendi üretimi olan 8 çekirdekli HiSilicon Kirin 659 yonga setini kullanıyor. 4 GB RAM, uygulamalar arasında dolaşırken ve telefonun genel performansında ne kadar işe yarar olduğunu kanıtlar nitelikte. Mate 10 Lite ile ilgili kötü haber ise Android 7.0 Nougat'la gelmesi. Telefonun Android 8.0 Oreo güncellemeyi ne zaman alacağıyla ilgili henüz bir bilgi yok.

Mate 10 Lite depolama alanı olarak 64 GB'lık bir kapasite sunuyor ancak sistem dosyaları bu alanın bir bölümünü kapladığından, uygulamaların ve medyanın için 48 GB'lık alanı kullanabiliyorsunuz. Bu makul bir seviye ancak bu fiyat aralığında çoğu telefonun yalnızca 32 GB yerel depolama alanı olması nedeniyle de kötü bir miktarda değil. Ek olarak bu alanı microSD kart ile 256 GB'a kadar genişletmeniz de mümkün.

Hem önde hem arkada çift kamera

Telefonun kuşkusuz en dikkat çekici yönü ise kameraları. Mate 10 Lite tam 4 kamerayla birlikte geliyor. Arka tarafa 16 MP'lık bir ana kamera ve 2 MP'lık bir ikincil sensör yer alırken, ön tarafta da 13 MP çözünürlükte bir kamera ve yine aynı şekilde

2 MP ikincil bir kamera konumlanıyor. 2 MP'lık ikincil kameralar alan derinliği için kullanılıyor. Arka kamerada ise tek bir LED flaşı olduğunu görüyoruz. Mate 10 Lite'nin Portre modu gerçekten iyi iş çıkartıyor. Bulanık arka plana sahip fotoğraflar çekmenize olanak tanıyan bokeh efekti de resmin uygulandığı tüm bölümlerde güzel. Çekim sonrasında da ayar yapmanız mümkün. Portre modu olmadan çekilen resimler de detaylı ve oldukça geniş açılı. Genel olarak çekilen resimlerden memnun kaldık. Ayrıntılar fazla, kontrast iyi ve fazla doymuş değil. Kamera zayıf tarafını ise geceleri gösteriyor. Keskin bir foto çekmek gerçekten zor ve çekilenlerin çoğu da bulanık. Ve yapacağınız ayarlar da ne yazık ki çok yardımcı olamıyor.

Elbette bu telefonun dört kamerasından da en iyi şekilde yararlanmak isteyeceksinizdir ve neticesinde de pil çok uzun süre dayanmayacaktır. Açıkçası Mate 10 Lite'nin 3340 mAh'lık pil hakkında bazı şüphelerimiz vardı. Ancak batarya, resim çekerken, oyun oynarken, telefon görüşmelerinde, sosyal medyayı dolaşırken, bir günlük kullanımı sürdürerek başarılı bir performans gösterdi. Pilin tam şarja ulaşması için 3 saatten daha az bir süre gerekiyor.

Mate 10 Lite'nin fiyatı 1900 TL seviyelerinde satılıyor. Huawei'nin şimdiye kadar ki en iyi akıllı telefonu hiç şüphesiz Mate 10 Pro. Ancak serinin diğer oyuncusu olan Mate 10 Lite, Mate 10 Pro'ya ödeyeceğiniz paranın yarısına da neredeyse aynı kalitede bir telefona sahip olabileceğinizi adeta kanıtlar nitelikte.



Üst düzey yöneticiler için akıllı kalem

Akıllı kalem alanında seviyeyi hayli üste çıkaran Phree, yalnızca laptop'larda kullanılmıyor. Phree'nin yaratıcıları, her türlü alanda yazılar yazarak not alabileceğiniz bir sistem geliştirdiler. Bütün yüzeylerde yazı yazma imkânı sunan akıllı kalem, üzerinde barındırdığı OLED dokunmatik ekran ile eşlenerek çalıştığı telefonlar ve diğer cihazlar üzerinden bildirimler alabiliyor. Bluetooth bağlantı sistemine sahip cihaz, yazdıklarınızı telefonunuza göndererek kayıt altına alınmasını sağlıyor, aynı zamanda gelen aramaları cevaplamada da standart bir Bluetooth işlevini görüyor. Telefonunuza ya da tabletinize Bluetooth ile bağladığınız Phree, mesaj bildirimi de sağlıyor. Hatta gelen mesajları kalemi kullanarak yazdığınız yazılarla cevaplayabilme imkânı da bulunurken, bilgisayarınıza bağladığınız kalemi mouse işlevinde de kullanabiliyorsunuz. **CIO**

IT dünyasındaki
gelişmeleri
yakından takip etmek
isteyen teknoloji
liderlerinin
buluşma noktası...

www.
CIO
com.tr

Kelebeğin dönüşümü, bir doğa kanunu. Peki ya kurumların dijital dönüşümü?

İş dünyası da doğa gibi kanunlarını yazıyor. Kurumlar, bir kelebeğin kozadaki halinden göklere uzanan yolculuklarını iş dünyasında sürdürüyor. Bir tarafta dijital dönüşüm ile kanatlan firmalar, diğer tarafta kozadan çıkamayanlar. Kurumların dijital dönüşüm yolculukları, öneriler ve daha fazlası, bu yıl **Mobil Teknolojiler Günü**'nde.

17. MOBİL TEKNOLOJİLER G Ü N Ü

4 Nisan 2018
Sheraton Grand
Ataşehir/İstanbul

#MobilTeknolojilerGünü #MTG2018

Kayıt için: www.mobilteknolojilergunu.com



Ana Sponsor
unitech
because we care

Stand Sponsoru

Verifone

Altın Sponsor
univis

Ana Medya
Teknoloji Sponsoru

BTHaber

Medya Sponsoru

RT **Retail Türkiye**
www.retailturkiye.com

univera
Kurumsal Teknoloji Çözümleri
univera.com.tr